

Debate Económico

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

Índice Vol. 13 (1). No. 37

Enero - Abril 2024

Artículos

Jaime Linares Zarco

El papel del nearshoring en el crecimiento económico de México: retos y oportunidades

Ma. Antoniao Correa Serrano

De la deslocalización a la relocalización industrial y sus efectos en el empleo en Estados Unidos

Karen Dolores Alday Alfaro & Luis Enrique Espinosa Torres

Emprendimiento social para el desarrollo comunitario sustentable en la zona oriente del Estado de México: el caso del municipio de Texcoco

Jóvenes en la Ciencia Económica

Darío Ibarra, Domingo Camarillo & Carmen J. Gómez

Hábitos de consumos en alumnos de la licenciatura en Relaciones Internacionales en la FES Aragón, según una encuesta piloto

Coyuntura Económica

Empleo y política salarial de la 4t

Diógenes
Hernández Chávez



www.DebateEconomico.Org

ISSN 2007-364X

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. 13 (1), No.37, enero-abril 2024

Coyuntura Económica

1

Diógenes Hernández Chávez

Empleo y política salarial de la 4t

Artículos

5

Jaime Linares Zarco

El papel del nearshoring en el crecimiento económico de México: retos y oportunidades

33

Ma. Antonia Correa Serrano

De la deslocalización a la relocalización industrial y sus efectos en el empleo en Estados Unidos

61

Karen Dolores Alday Alfaro

Luis Enrique Espinosa Torres

Emprendimiento social para el desarrollo comunitario sustentable en la zona oriente del Estado de México: el caso del municipio de Texcoco

Jóvenes en la Ciencia Económica

75

Darío Ibarra Závala

Domingo Camarillo Sandoval

Carmen Janeth Gómez Montañez

Hábitos de consumos en alumnos de la licenciatura en Relaciones Internacionales en la FES Aragón, según una encuesta piloto

Debate Económico, Índice Vol. 13 (1), No.37, enero-abril 2024, 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 2024 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. 34: Diógenes Hernández Chávez

Colaboradores: Mónica Ortega Pech, Ramón Vital Hernández, Diana Hernández Osorio

Diseño de cubierta: Diógenes Hernández Chávez



Recibido: Abril, 2024

Aceptado: Abril, 2024

Coyuntura Económica

Empleo y política salarial de la 4t

Diógenes Hernández Chávez¹

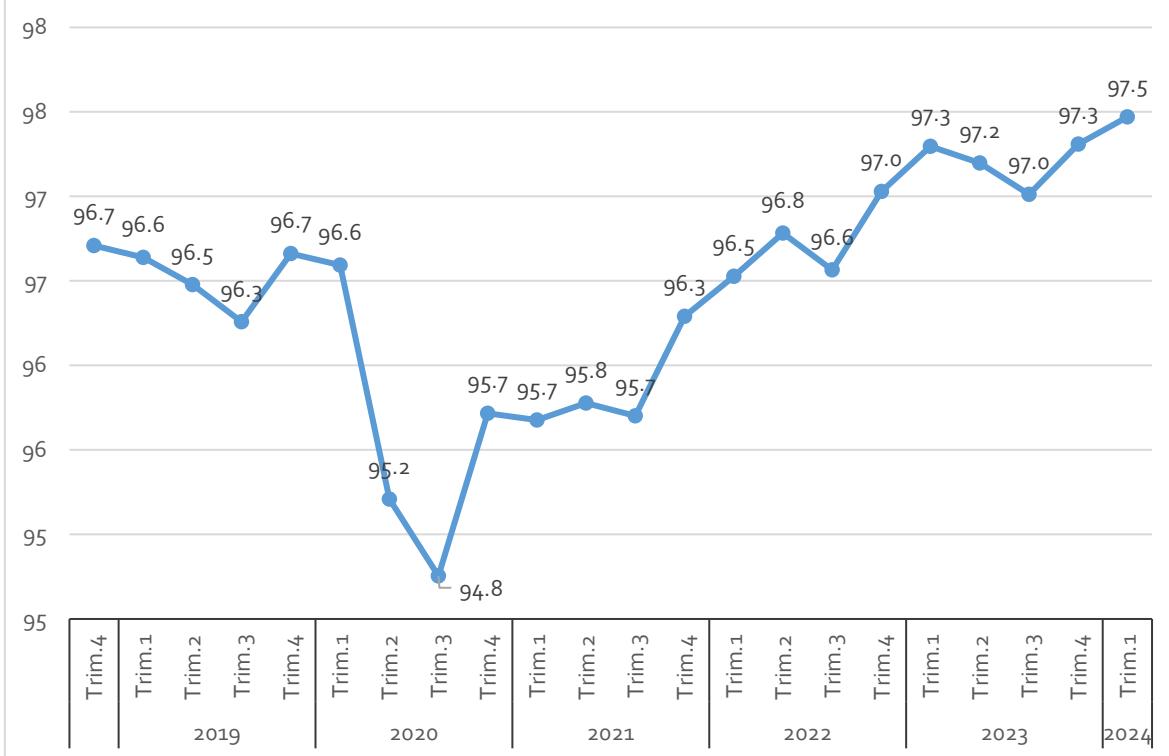
Durante los últimos años, a nivel macroeconómico, dos variables a las que, al parecer no se les daba la debida atención, fueron los salarios y el nivel de empleo. Hablar de empleo y desempleo en nuestro país es un asunto que entraña sus propias dificultades, por ejemplo, que se encuentran estrechamente asociadas con el sector informal de la economía y la subocupación, debido a las definiciones formales, sin embargo, eso será tema para otro espacio.

En cuanto al nivel de ocupación, se mide como la proporción de la Población Económicamente Activa (PEA) que cuenta con una actividad económica, independientemente que sea por medio de un empleo, o de aquellas personas que lo hacen por cuenta propia. La PEA se entiende como las personas de 15 años o más que tienen alguna relación con las actividades económicas.

Durante la actual administración, el nivel de empleo presentó diversos desafíos, algunos de ellos como la subocupación y el sector informal que, como ya se comentó, aún se encuentran sin resolver. A finales de 2018, el nivel de este indicador se ubicó en 96.7% y aunque la tendencia se presentó a la baja hasta el tercer trimestre de 2019, en el siguiente periodo se presentó una ligera recuperación. Los niveles más bajos se presentaron en el segundo y tercer trimestre de 2020, al registrarse 95.2 y 94.8% de la PEA ocupada, niveles muy probablemente ocasionados por la emergencia sanitaria a nivel mundial. Durante los siguientes cuatro periodos, si bien se registró un repunte, el nivel de empleo no recuperó los niveles antes de tal suceso coyuntural.

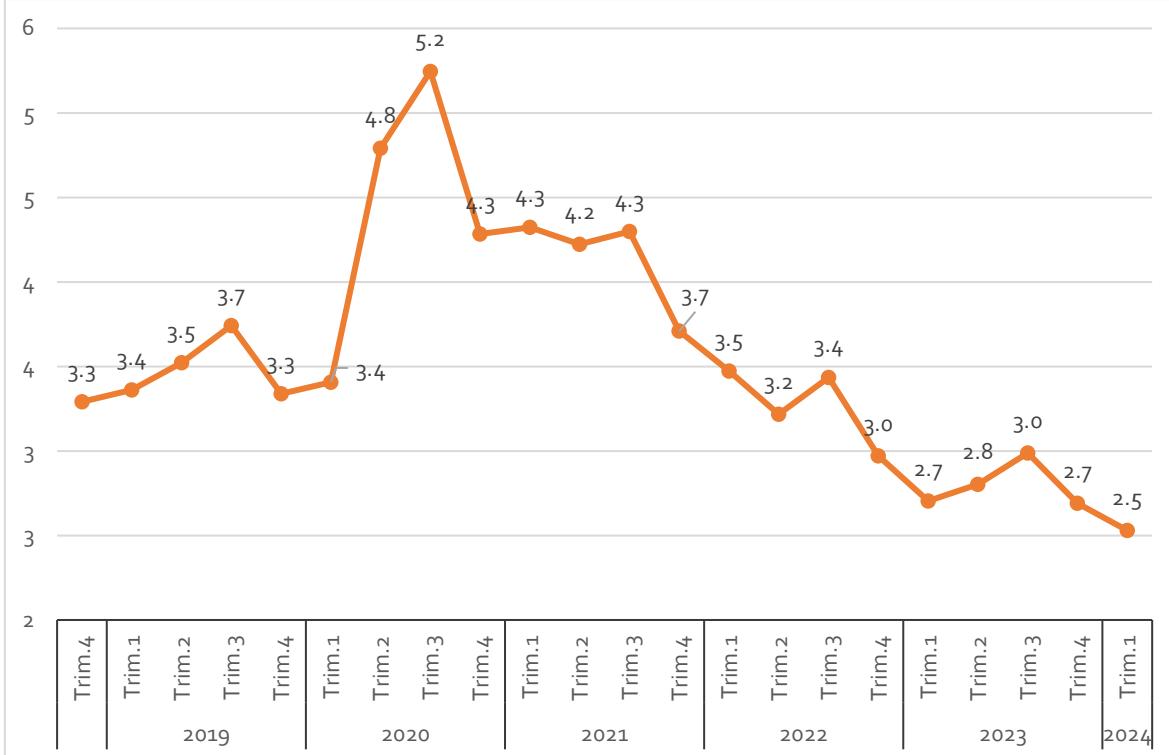
¹ Docente en la Universidad Autónoma del Estado de México, Centro Universitario Nezahualcóyotl

Gráfica 1 PEA ocupada, porcentaje (2018/4 – 2024/1)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Información Económica de Inegi

Gráfica 2 PEA desocupada, porcentaje (2018/4 – 2024/1)



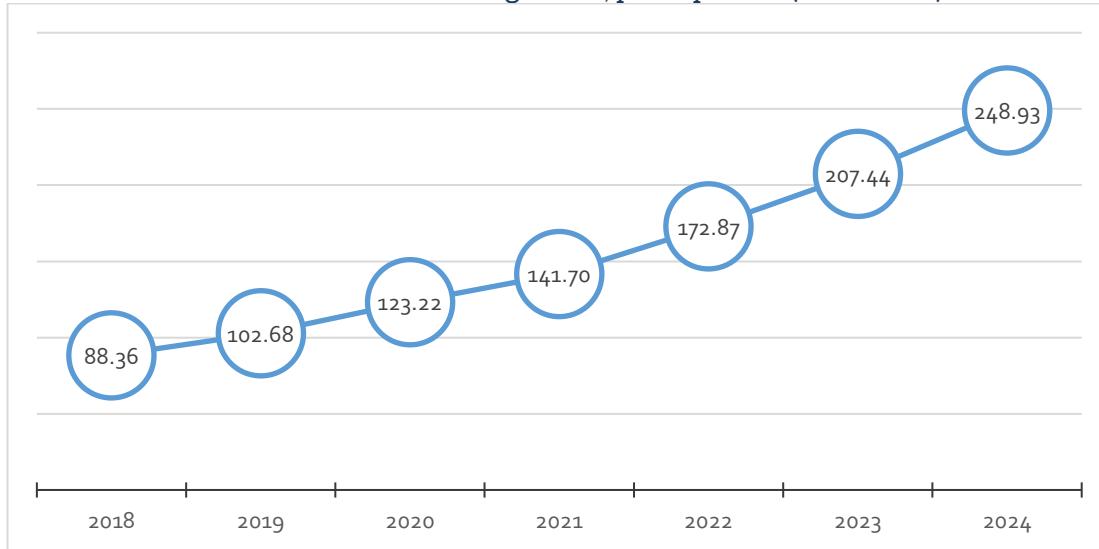
Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Información Económica de Inegi

No fue hasta el segundo trimestre de 2022 en que se registró un nivel de empleo de 96.8%, el mismo que cuando inició la actual administración. Bajo este contexto, es posible inferir que la recuperación de la pandemia en materia de empleo duró un total de dos años. Esto se muestra en la Gráfica 1.

Por otra parte, el nivel de desocupación en nuestro país es medido como la proporción de personas de la PEA que no cuentan con un empleo y que se encuentran en la búsqueda de este. Este concepto también puede denominarse tasa de desocupación abierta y es la forma en que, comúnmente se mide el desempleo en nuestro país.

En la Gráfica 2 se muestra el desempeño de la PEA desocupada entre el último trimestre de 2018 y el primero de 2024. Al inicio de la gestión de esta administración la desocupación mostró un nivel del 3.3% y alcanzó su máximo en el segundo trimestre de 2020 al ubicarse en 5.2%, la tendencia a la baja se presentó a partir de 2023 en que, en el primer trimestre se registró un nivel mínimo de un 2.7%, mientras que hacia el primer trimestre de 2024 ya se ubicaba en 2.5%. En suma, aunque en el último año se han presentado resultados más alentadores, el periodo de recuperación de la emergencia sanitaria ocasionada por el Covid 19 (SARS-CoV-2) fue amplio en comparación con otras variables macroeconómicas.

Gráfica 3 Salario mínimo general, pesos por día (2018-2024)



Fuente: elaboración propia con datos del Sistema de Información Económica del Banco de México

Por otra parte, en materia salarial, el desempeño fue distinto. Como parte de los principales intereses del gobierno en turno, se encontró la recuperación de los

salarios mínimos. En el primer año de ejercicio de esta administración, el salario mínimo pasó de \$88.36 a \$102.68 pesos diarios, equivalentes a un 16.2%. Para el siguiente año se incrementó un 20% al registrarse \$123.22 pesos por día. En 2021 el crecimiento fue un poco menor (15%) al llegar a un nivel de \$141.7 pesos. En los siguientes años, la tasa de crecimiento anual fue del 20% hasta llegar a \$248.93 pesos por día. El comportamiento de esta variable se muestra en la Gráfica 3.

En resumen, las dos variables aquí señaladas, presentaron un desempeño distinto. Si bien la emergencia sanitaria ocasionada por el Covid-19 a todas luces representó un hito histórico pocas veces visto en la historia económica reciente, el nivel de empleo tuvo un largo periodo de recuperación y, los niveles más elevados, apenas se comienzan a materializar en el último año. En lo que respecta a los salarios mínimos, sí es posible destacar lo que esta administración logró con este indicador ya que, por décadas, se asumió que no debía de incrementarse bajo el argumento de no generar inflación, lo que ocasionó, en el mejor de los casos, un estancamiento de los ingresos reales y, en el peor, un deterioro en el poder adquisitivo de una buena parte de la población. Los siguientes retos en el sector laboral serán, no solo crear más empleo, también mejores puestos y en mejores condiciones (por ejemplo la jornada laboral, tema que ya se encuentra en la agenda), elaborar políticas públicas e incentivos para abatir el sub empleo y el sector informal.

Referencias

- BANXICO. (2024). *Sistema de Información Económica*. Obtenido de Banco de México: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/>
- INEGI. (2024). *Banco de Información Económica*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística y Geografía: <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>

Recibido: Octubre, 2023

Aceptado: Enero, 2024

El papel del nearshoring en el crecimiento económico de México: retos y oportunidades

The role of nearshoring in Mexico's economic growth: challenges and opportunities

Jaime Linares Zarco¹

Resumen

El principal objetivo del presente ensayo consiste en analizar la importancia que tiene la llegada de nuevas inversiones productivas sobre la economía nacional con el llamado nearshoring o relocalización industrial, en especial sobre el ingreso y el empleo. Ante el impacto, tanto de la crisis económica y la crisis sanitaria en todo el mundo, se parte de la siguiente pregunta central: ¿Todos los sectores económicos de nuestro país fueron afectados de la misma manera, o en particular algunos sectores, lo cual repercutió en el nivel de empleo e ingresos de la población? La hipótesis central propuesta señala que con el impulso a la relocalización de la industria o del nearshoring y el Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), se está creando un nuevo escenario de oportunidades para los sectores industrial, comercial y de servicios en México.

Los diversos acontecimientos que se han presentado en los últimos años, desde la política proteccionista y conservadora implementada por el gobierno de Trump, que derivó en la guerra comercial de Estados Unidos de América (EUA) contra China, ante el mayor protagonismo económico de esta última en el ámbito mundial; así como la definición de los bloques comerciales, tanto en Asia como en Europa; además de la prolongada presencia de la pandemia del Covid 19 en el mundo; constituyeron el marco para generar las condiciones que han permitido que nuestro país incremente la captación de la inversión extranjera

¹ Dr. Jaime Linares Zarco. Profesor de Carrera Titular “C” de tiempo completo definitivo. Facultad de Estudios Superiores Aragón, Universidad Nacional Autónoma de México. Av. Universidad Nacional s/n, Bosques de Aragón, 57171, Nezahualcóyotl, México. Tel 55-56 23 08 79. Correo electrónico: jlinares112@yahoo.com.mx.

directa que se oriente hacia el área productiva y se traduzca en la creación de nuevos empleos bien remunerados.

Sin embargo, las condiciones de mayor volatilidad que prevalecen en el mercado internacional, como resultado de los diversos conflictos diplomáticos y militares ya señalados, con altas tasas de inflación y elevadas tasas de interés, constituyen uno de los principales obstáculos a vencer, sobre todo en el rubro de inversión, al requerir tasas de interés atractivas que permitan retener las inversiones productivas.

Clasificación JEL: E22, E23, E24, F13, F16, F43.

Palabras clave: inversión, crisis, nearshoring, sectores productivos y empleo.

Abstract

The main objective of this essay is to analyze the importance of the arrival of new productive investments on the national economy with the so-called nearshoring or industrial relocation, especially on income and employment. Given the impact of both the economic crisis and the health crisis around the world, we start from the following central question: Were all the economic sectors of our country affected in the same way, or in particular some sectors, which had an impact in the level of employment and income of the population? The proposed central hypothesis indicates that in Mexico with the promotion for industry relocation or nearshoring and the Mexico, United States and Canada Treaty (T-MEC), a new scenario of opportunities is being created for the industrial, commercial and services in Mexico.

The various events that have occurred in recent years, from the protectionist and conservative policy implemented by the Trump government, which led to the trade war of the United States of America (USA) against China, given the greater economic role of the latter at the global level; as well as the definition of commercial blocs, both in Asia and Europe; in addition to the prolonged presence of the Covid 19 pandemic in the world. They constituted the framework to generate the conditions that have allowed our country to increase the capture of foreign direct investment that is oriented towards the productive area and translates into the creation of new well-paid jobs.

However, the conditions of greater volatility that prevail in the international market, as a result of the various diplomatic and military conflicts already mentioned, with high inflation rates and high interest rates, constitute one of the main obstacles to overcome, especially in the investment category, by requiring attractive interest rates that allow productive investments to be retained.

Key words: investment, crisis, nearshoring, productive sectors and employment.

Introducción

Al terminar la segunda guerra mundial se inició la guerra fría que pronto significó una división política, geográfica, social y económica del mundo en dos grandes bandos; los del bloque capitalista encabezado por los EUA y los del bloque socialista representados por la URSS; ambas potencias iniciaron una lucha sin cuartel en la conquista de nuevos mercados, ampliar su zona de influencia ideológica, desarrollar sofisticados sistemas de defensa, además de competir por la conquista del espacio; todo ello implicó realizar cuantiosas inversiones en la experimentación y descubrimiento de nuevas tecnologías que pronto derivó en una revolución informática que hasta la fecha no se ha detenido y que se ha manifestado en la mayor automatización y robotización, tanto de los procesos productivos, seguridad, vigilancia, comercio, diversión, así como de diversas interacciones de la población, dentro y fuera de las viviendas.

La finalización de la conflagración mundial significó la devastación de millones de viviendas, escuelas, hospitales, iglesias, carreteras, caminos, puentes, así como redes de agua potable y de drenaje, entre otras, en los países europeos y asiáticos que intervinieron en el conflicto mundial, ante ello fue necesaria la reconstrucción de todas las obras de infraestructura y los llamados medios de consumo colectivo que fueron destruidos durante la guerra, ya sea con recursos propios por parte de los gobiernos locales, o bien aprovechando las líneas de crédito a su disposición por parte del FMI o del Banco Mundial, recién creados, o bien accediendo a los amplios apoyos financieros ofrecidos por el gobierno de los EUA mediante el Plan Marshall.

Con la firma de los tratados de paz de París en febrero de 1947 que pusieron fin a las negociaciones diplomáticas entre los países aliados, encabezados por EUA,

Gran Bretaña, Francia y la URSS, y el bloque integrado por la Alemania Nazi, Italia, Bulgaria, Finlandia y Hungría; concluye una etapa más del desarrollo del capitalismo, parafraseando a V.I. Lenin, en su fase imperialista, caracterizada por el enfrentamiento entre los diversos países y bloques por la hegemonía mundial, a partir de la cual la lucha ya no sería por países sino ahora entre zonas o regiones económicas; lo que aunado a la libertad de mercados y la reconfiguración del nuevo modelo de acumulación de capital liderado por los EUA en sustitución de la Gran Bretaña como rector de la economía global, se generó una dinámica diferente de hegemonía mundial con naturaleza bipolar, caracterizada por el enfrentamiento entre las dos potencias resultantes de la guerra, que dio inicio a la guerra fría, entre el bloque capitalista representado por los EUA y sus aliados, contra el bloque socialista encabezado por la URSS y sus aliados.

A partir del mundo bipolar que se produce en el ámbito político, en lo económico se transformó la división internacional del trabajo, mediante la irrupción de la empresa transnacional que adquiere el carácter de fábrica mundial, hasta elevar los niveles de producción y de productividad en los países de origen, así como marcar las pautas de consumo y de comercialización, tanto de bienes y servicios en el mundo, hasta reducir sensiblemente la soberanía económica de los países atrasados económicamente e impulsar la internacionalización del capital que pronto derivará en la reconfiguración geoeconómica y en la globalización económica.

De acuerdo con Dabat y Rivera, la globalización económica presenta las características siguientes:

- a) Altísimo nivel alcanzado por el comercio internacional
- b) El nuevo papel de la ET en la producción y comercio mundial
- c) El surgimiento de una nueva división internacional del trabajo
- d) La revolución de las comunicaciones
- e) Unificación de los mercados financieros internacionales y los nacionales
- f) Los primeros intentos de coordinación de las políticas económicas de las grandes potencias capitalistas
- g) Incremento del flujo de las migraciones internacionales y los mercados transnacionales de la fuerza de trabajo. (Dabat y Rivera, 1994, 29).

Bajo el marco de este contexto histórico mundial, nuestro país, después de haberse visto obligado a efectuar diversas reformas estructurales a mediados de la década de los 80's del siglo XX, producto de la crisis económica de 1981-1982, suscitada por la caída de los precios internacionales de la mezcla mexicana de petróleo, así como por la elevación de las tasas de interés mundiales que derivó en la crisis de la deuda; efectuó la apertura comercial de su mercado, eliminó diversos aranceles, ingresó al GATT (hoy Organización Mundial de Comercio OMC) e inició las pláticas para integrar el bloque comercial más importante del mundo en términos económicos, entre los socios de Norteamérica: Canadá, EUA y México, conocido posteriormente como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que iniciaría operaciones en enero de 1994 y el cual después de 25 años de operación, sería sometido a un proceso de evaluación, revisión, ajustes y modificación, que culminó en julio de 2020 cuando se puso en marcha el nuevo Tratado México, EUA y Canadá (T-MEC). (Linares, 2021, 84).

1 La Revolución Informática y el Neoliberalismo

Paralelamente a la crisis económica del capitalismo de los setentas, la cual se manifestó por la devaluación del dólar, debido al abandono del patrón oro; así como el escándalo del Watergate que derivó en la renuncia de Nixon como presidente de los EUA; además de la crisis petrolera que se produjo por la presión de la OPEP para elevar los precios del oro negro, que lo llevó a elevar hasta en cuatro veces el precio del petróleo en unos cuantos meses entre 1973 y 1974; se produjeron las bases para el inicio de la revolución informática, mediante la cual se transformó la producción y la vida cotidiana de manera paulatina, hasta llegar a la presencia necesaria de la computadora y los microchips en el diario acontecer de la humanidad. Situación que se ha caracterizado, tanto por la rapidez con que se ha suscitado en un periodo muy corto de tiempo, así como el impacto profundo que ha tenido en la economía y en la cotidianidad de la sociedad.

Ambos conceptos conformaron interactivamente junto con la globalización económica y el nuevo sistema financiero, las transformaciones que relanzarían el crecimiento económico y recuperación de la economía y hegemonía mundial

estadounidense. El despliegue de la tecnología electrónica y de las telecomunicaciones dio lugar al capitalismo informático global, al transformar tanto la dinámica como la base espacial de la producción y la acumulación mundial del capital, además de ampliar la interacción comunicativa del mundo en tiempo real. (Dabat, 2022, 26).

Entre las transformaciones económicas y productivas que pronto provocarían una mayor trascendencia en el mundo de la manufactura, sería la transformación del eje industrial automotriz-metal mecánico, basado en el uso extensivo de la mano de obra y de los recursos naturales, hacia el eje industrial eléctrico-informático, basado en el conocimiento y el uso intensivo de mano de obra calificada e insumos con mayor valor agregado; hasta convertirse en el nuevo complejo productivo fundamental de la economía mundial.

Otro factor que caracteriza este nuevo complejo productivo que aún se encuentra en gestación, es que la zona en donde se está desarrollando no es en los EUA, sino en Asia, concretamente en China, que ha incrementado su protagonismo económico y político en el mundo en las tres décadas recientes. Dada la conformación económico-social del bloque alternativo encabezado por China, el actual orden mundial neoliberal está siendo sustituido por otro en proceso de construcción, de transformación del régimen productivo y social desde una economía mundialmente imperialista, neoliberal, especulativa y socialmente excluyente, a otra de economías mixtas social-productivista, con un importante sector de economía social y solidaria. (Dabat, 2022, 14).

1.1 ¿La regionalización es el final de la globalización económica?

La globalización económica se inició, de acuerdo a varios historiadores, desde los viajes que Marco Polo realizó desde fines del siglo XII e inicios del XIII por Asia central, oriental y el territorio de China, en donde logró establecer convenios comerciales de seda y especies, entre la provincia de Venecia y diversos puertos chinos, que pronto lo llevarían hacia las grandes ciudades de China y amplios territorios de Mongolia. Dichos viajes de exploración sirvieron de fuente de inspiración para que otros navegantes como Cristóbal Colón, Américo Vespucio y Fernando de Magallanes, hicieran diversos viajes durante

los siglos XV y XVI que les permitieron descubrir nuevas rutas comerciales con la India y China, a través de un canal natural que conecta al Océano Atlántico con el Océano Pacífico, incluso descubrir un nuevo continente desconocido por los europeos como América.

La conquista de América por parte de los europeos, el mercado de esclavos negros y el saqueo de materias primas de África, así como la apertura a la navegación y al comercio a la que fueron obligados tanto China, como la India y posteriormente Japón; que se produjeron entre los siglos XVI y XIX, constituyeron otros fenómenos mundiales que aceleraron la globalización económica y el desarrollo del capitalismo. Fenómeno que se vio acelerado con la revolución industrial que se inició en 1768 con el motor de vapor de James Watt y la invención de la locomotora de J. Stephenson años después, que pronto desarrolló el comercio mundial al reducir tiempos y costos de traslado, además de conectar los pueblos y comunidades con las grandes ciudades y los puertos marítimos de varios países del mundo.

Sin embargo, el desarrollo del capitalismo salvaje no sería posible sin el inevitable surgimiento de las grandes empresas transnacionales y los monopolios, que Lenin llama el imperialismo económico, quienes protagonizarían la primera y la segunda guerras mundiales, en su lucha por los mercados capitalistas así como el afán de ampliar su escala de operaciones comerciales y financieras por todo el mundo. Durante el periodo de posguerra, bajo las reglas del FMI y la OCDE hoy OMC, el mundo capitalista vivió un periodo de recuperación y de crecimiento económico que les hizo mantener altas tasas de crecimiento y acercarse al pleno empleo; como fue el caso de los EUA entre 1945 a 1990, mientras que los países europeos y asiáticos impulsaban la reconstrucción económica y de su infraestructura dañada por los estragos de ambas guerras. Mediante la firma de convenios y tratados comerciales que permitieron impulsar el surgimiento de Clúster industriales y de los Tigres Asiáticos durante las décadas de los 60 y 70 en Asia; mientras que en Europa la década de los 80 e inicios de los 90 concluyó con el Tratado de Maastricht, con la adopción del Euro como moneda común, la aceptación de regulaciones y estándares comerciales e industriales, que permitieron la formación de la Unión Europea.

De esta manera, la llamada globalización neoliberal constituyó uno de los pilares del nuevo orden económico mundial implementado por los EUA y sus aliados

tras el derrumbe de su anterior organización espacial, consistente en la bipolaridad mundial, el Estado de bienestar occidental y el populismo corporativo del tercer mundo (Dabat, 2022, 320).

En la región de Norteamérica los EUA, Canadá y México, después de dos años de intensas negociaciones, se lograría implementar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) desde enero de 1994. Tratado comercial que aumentaría en más de ocho veces el comercio exterior entre los tres socios de Norteamérica, durante los más de 25 años que estuvo en vigencia, hasta que fue sustituida por el Tratado México, EUA y Canadá (T-MEC), desde julio de 2020. (Linares, 2020, 84).

No obstante, la llegada de Trump al gobierno de los EUA desde enero de 2017, con una política conservadora, proteccionista y nacionalista, denominada *America First*, pronto generó grandes choques con las otras naciones rivales, sobre todo con China, con la que inició una guerra comercial que sólo en 2020 provocaría un costo por hasta 700 miles de millones de dólares (González García, Juan. 2020), además de alterar los canales de intercambio y de valor de los demás países del mundo, cuyos efectos económicos se siguen resintiendo hasta la fecha.

La declinación de la capacidad productiva y exportadora de EUA afectó su hegemonía industrial, generando políticas defensivas muy duras centradas en la guerra comercial contra China, que Trump extendió incluso contra la Unión Europea, que afectó a la unidad del capitalismo neoliberal mundial y acentuó la crisis orgánica del mismo. Cabe señalar que la guerra comercial de EUA contra China en la era de Trump, tampoco detuvo el debilitamiento manufacturero y comercial de los EUA. (Dabat, 2022, 321).

Paralelamente en el Reino Unido, el primer ministro Boris Johnson impulsó el proceso de salida de esta nación de la Unión Europea, conocida como el Brexit, la cual se concretó desde enero de 2020. Lo que aunado a la prolongada presencia de la pandemia del Covid 19, desde marzo de 2020 hasta mayo de 2023; además de los conflictos derivados por ampliar la zona de influencia de la soberanía nacionalista entre Rusia contra Ucrania y de China contra Taiwán; pronto pusieron en evidencia si estos conflictos comerciales significaban el fin de la globalización y el ingreso a otra etapa del capitalismo contemporáneo más competitivo y depredador.

Empero la razón detrás del declive industrial en los EUA no fue la globalización económica, sino la falta de una mayor integración comercial con la región de Norteamérica, puesto que como bloque comercial, Norteamérica llegó tarde a este proceso de integración de sus cadenas de valor a la economía mexicana y la canadiense y cuando lo hizo, el proceso no fue tan profundo para poder competir a la par de Asia y Europa, con tecnología y capital estadounidense, así como con la mano de obra competitiva mexicana. La conclusión es clara, EUA necesitó más TLCAN y menos América First. (O’Neil, 2022).

1.2 La estrategia del *nearshoring* como una nueva etapa de integración comercial en Norteamérica

Los diversos acontecimientos que se han presentado en los últimos años, desde la política proteccionista y conservadora implementada por el gobierno de Trump, que derivó en la guerra comercial EUA contra China, ante el mayor protagonismo económico de esta última en el ámbito mundial; así como la definición de los bloques comerciales, tanto en Asia como en Europa; además de la prolongada presencia de la pandemia del Covid 19 en el mundo; constituyeron el marco para que se produjera una mayor regionalización en Norteamérica mediante la relocalización industrial o *nearshoring*.

La evolución es hacia un ecosistema de redes de suministro o cadena de suministro autónoma en la cual toda la información de los eslabones de la cadena esté disponible en la nube y la cadena entera esté en posibilidades de reaccionar, en tiempo real y en forma simultánea, ante eventos disruptivos que puedan alterar el suministro. Al final del día todo se traduce en calidad, puntualidad y suficiencia de la información en la llamada cadena de suministro autónoma sostenida con inteligencia artificial, que permita responder a diversas preguntas, tales como: ¿qué y cuánto debo fabricar?, ¿qué y cuánto debo comprar?, ¿en qué medida debo modificar planes, programas y calendarios de fabricación? (O’Neil, 2022).

Esta tendencia representa una oportunidad única para México. El *nearshoring*, el tema del que todos hablan en México en los últimos meses es la materialización de esta discusión. *Nearshoring* es una estrategia donde empresas internacionales ubican su cadena de valor cerca de los centros de consumo. México tiene una posición privilegiada para aprovechar esta oportunidad al ofrecer menores costos de logística, una larga experiencia de integración con el

mercado norteamericano y un mercado laboral robusto que permita competir a la par con Asia. (O’Neil, 2022).

Hay varias lecciones que podemos extraer de esta conversación. La principal probablemente sea la necesidad de dimensionar el *nearshoring* tal como lo que es: un nuevo capítulo en nuestra larga y accidentada historia de integración comercial con Norteamérica. En este nuevo capítulo, hay un nuevo entorno internacional que ofrece grandes oportunidades para México. Sin embargo, esta profundización de la regionalización no es una solución a todos nuestros problemas. Tampoco es una receta para el desarrollo que garantice crecimiento y equidad.

2 La evolución del capitalismo contemporáneo y los sistemas de trabajo manufactureros

Muchos años después de la revolución industrial, el sistema capitalista ha logrado evolucionar a grandes pasos, como no lo había logrado en el pasado, con el descubrimiento de grandes inventos que se han puesto al servicio de la sociedad en general y de las grandes empresas en lo particular, gracias al permanente desarrollo y evolución de las fuerzas productivas, como resultado de los avances científicos y múltiples pruebas experimentables, que han puesto en evidencia la estrecha colaboración entre la ciencia y la empresa privada, en donde los primeros desarrollan múltiples proyectos experimentales sobre diversas investigaciones de interés social, además de impulsar la innovación tecnológica susceptible de ser aplicada a los sistemas de producción; mientras que los segundos otorgan el financiamiento necesario, facilitan instalaciones, apoyan en los diversos trámites, que hagan posible la investigación y aplicación tecnológica en los procesos productivos.

Es difícil explicar y entender los avances y logros del capitalismo contemporáneo, sin considerar los diversos sistemas de trabajo que se han desarrollado en diferentes etapas históricas, los cuales han tenido en común elevar la productividad de la mano de obra, incrementar la rentabilidad del capital, así como modernizar y eficientar los procesos de organización y producción de bienes y servicios que demanda la sociedad. Entre los principales sistemas de trabajo que más se conocen por haberse aplicado en casi todos los países y empresas, destacan: el taylorista, el fordista y el toyotista.

El sistema taylorista surgió hacia fines del siglo XIX con el único objetivo de incrementar la productividad mediante una mayor eficacia en los sistemas de producción, en donde destacaba el uso de la ciencia, fomentar la armonía y la cooperación de grupo, entre otros aspectos, orientados hacia lograr la producción máxima en tiempo y forma. (Koontz y Weihrich, 1990, 29).

Mediante los diversos sistemas operativos y métodos de organización del taylorismo, el sistema capitalista desarrolló la capacidad productiva del sistema, además de elevar las fuerzas productivas a un nivel que antes no lo había hecho, así como obtener mayores tasas de ganancias a costa de una mayor explotación del trabajador, el cual se convierte de facto en un apéndice de la máquina.

Adicionalmente otras características del taylorismo fueron: la división minuciosa del trabajo; separación entre producción y mantenimiento, entre supervisión y trabajo directo; impulso al trabajo estandarizado, medido en tiempos y movimientos; (muchos niveles de mando con ámbitos claros, estructura de carácter militar, estilo de autoridad burocrática con muchas reglas formalizadas, con supervisión personal o por medio de equipos y canales de comunicación formales); estimular el buen desempeño del trabajador otorgando premios, y aplicar castigos en caso contrario. (De la Garza, 59).

Con la llegada del fordismo, al iniciar el siglo XX, se produce una modernización del taylorismo mediante la incorporación de la cadena de montaje, a través de la cual se impondrá el ritmo, velocidad e intensidad de ejecución de cada operación, hasta completar el proceso productivo en su totalidad, con un obrero sumiso, operativo y poco solidario con sus compañeros, en parte debido, al carácter rutinario y enajenante de las operaciones fabriles que se repiten infinidad de veces durante el día dentro de la fábrica.

Paralelamente a la introducción de la cadena de montaje, el fordismo también se caracterizó por la producción en serie; la parcialización y especialización del trabajador; departamentalización del proceso de producción (De la Garza, 22); tibíamente también surge la flexibilización del trabajo, como una respuesta a los sistemas rígidos y la estandarización laboral, que habían despertado las protestas obreras mediante huelgas y organización de nuevos sindicatos progresistas.

El método fordista del trabajo pronto significó una nueva revolución en los métodos de producción que desembocó en mayores niveles de productividad por

hora trabajada, además de representar otra escala superior de evolución del sistema capitalista, al pasar de la manufactura a la gran industria, con el fin de responder a los nuevos retos que significaba la explosión demográfica y la necesidad de producir más y mejores bienes y servicios que demandaba la sociedad, situación que también incrementó notablemente la explotación y enajenación de la fuerza de trabajo.

La incesante competencia capitalista por incrementar la producción, los mercados y las ganancias, siguieron impulsando el avance de las revoluciones tecnológicas hacia mediados del siglo XX, coyuntura que se convirtió en la causa y consecuencia de la segunda guerra mundial; marco en el cual surge el sistema toyotista de trabajo, con un sistema y métodos de trabajo más avanzados, que pronto significarán una nueva revolución organizacional, es decir una nueva forma de hacer los productos manufacturados cada vez más sofisticados y demandados en el mundo.

Resulta evidente que el desarrollo del toyotismo coincide con la tercera revolución tecnológica pero no depende estrictamente de ella, se puede dar sin ella. (De la Garza, 21) El sistema de trabajo toyotista se caracteriza por introducir la automatización y robotización de los procesos productivos, sobre todo los repetitivos; impulsar el programa de entrega justo a tiempo (JAT), con el propósito de reducir los costos y control de inventarios; promover la organización de los círculos de control de calidad, para mejorar el desempeño del grupo; efectuar la comunicación de abajo hacia arriba, para retomar las quejas y sugerencias de los trabajadores; plantear la responsabilidad y la toma de decisiones con carácter colectivo; apoyar el empleo para toda la vida y la lealtad para la compañía; así como relanzar el trabajo flexible. (Koontz y Weihrich, 1993, 717).

Gracias a la evolución y aplicación de los diversos métodos y sistemas de trabajo, se suscitaron un incremento en los niveles de la producción, una mayor elevación de la productividad por trabajador, descubrimiento de nuevas tecnologías y diseño de equipo cada vez más sofisticado, que a su vez fue alterando la composición orgánica del capital, en la medida en que se invirtió gradualmente más en capital constante, a expensas de una menor inversión en capital variable; situación que a través de los años se ha traducido en mayores tasas de explotación, así como una creciente tasa de desempleo y de subempleo

entre la clase trabajadora, así como un creciente abaratamiento de los costos de la mano de obra mediante la subcontratación.

2.1 El sistema toyotista y los mercados de trabajo

En el marco del desarrollo de las múltiples contradicciones del sistema capitalista, las cuales se han manifestado en frecuentes y prolongadas crisis económicas, han crecido las presiones de las organizaciones obreras y de la lucha sindical por mejorar los salarios y las condiciones de empleo y de vida de los trabajadores, que se suscitaron en toda América Latina desde la década de los ochenta con la reestructuración productiva; las grandes empresas en su afán de reducir costos y convertirse en firmas competitivas, escudadas en las políticas de corte neoliberal, han recurrido al recorte de personal, la subcontratación u *outsourcing*, además de impulsar la flexibilidad laboral; es decir, han recurrido a aplicar un sistema de trabajo con carácter toyotista, como única opción ante la crisis.

Es decir, históricamente la flexibilidad laboral surge como resultado de la crisis de la producción en masa, estandarizada o rígida en que se basaban los sistemas taylorista y fordista, sobre todo porque una de las principales opciones que fueron aplicando las grandes firmas ante la profundidad de la crisis, fue la flexibilización productiva, que pronto condujo a la internacionalización de las cadenas de valor, es decir a la producción de un bien de consumo duradero o de capital, en la que participan múltiples empresas de diversos países desde su inicio hasta su terminación, en parte para reducir costos de producción y en parte para responder a las necesidades del cliente; quienes por tanto pronto requirieron flexibilizar el funcionamiento y la disponibilidad de la fuerza de trabajo, en donde el capital lo tuviera en cantidad, costo, tiempo y forma, en grado suficiente para valorizar el capital.

En este sentido la flexibilidad del trabajo puede ser definida fundamentalmente como la eliminación de las trabas para que los mecanismos del mercado se encarguen de manera espontánea de asignar al factor trabajo en cuanto a precio y empleo. (Bouzas y De la Garza, 1998, 22). Esta definición se desprende de una serie de propuestas y teorías que se han venido desarrollando en la teoría económica clásica, desde A. Smith, D. Ricardo, J. Stuart Mill, J. Schumpeter, hasta llegar con Walras, los cuales, apoyándose en la economía y las ciencias cuantitativas, especialmente las matemáticas, desarrollaron modelos con la base

de axiomas, a partir de los cuales se deducirían teoremas y corolarios con el propósito de aplicarlo a la realidad.

Con esta discusión teórica se construyen modelos que simplifiquen la realidad, utilizando como punto de partida la racionalidad de los agentes, quienes buscan obtener la máxima utilidad en todo momento, además de no tomar en cuenta las acciones de instituciones extraeconómicas que pudieran ser fuente de externalidades o fallas del mercado; hasta llegar a suponer, que si mantienen las condiciones de competencia perfecta se tenderá al equilibrio.

Es decir, flexibilizar el mercado de trabajo, es para los neoclásicos, flexibilizar la oferta y la demanda de los trabajadores, facilitando el empleo y el desempleo, el uso de la fuerza de trabajo en el proceso de trabajo, individualizando las formas de pago de acuerdo con la productividad marginal. (Bouzas y De la Garza, 1998, 25). Se busca principalmente eliminar las fallas del mercado por el lado de la demanda, procurando que la realidad se asemeje a los supuestos del modelo, como una manera de analizar su comportamiento presente y pronosticar su tendencia en el futuro, en lugar de que sea al revés.

Como una consecuencia inevitable, la flexibilidad del trabajo se manifestó, tanto dentro de las factorías en el sistema de las relaciones industriales, como hacia afuera de las mismas, hasta hacerse necesario el promover reformas a la legislación laboral, la modificación a la seguridad social, adecuaciones a las leyes de pensiones y jubilaciones, además de todas las instituciones vinculadas con la negociación colectiva de trabajo, así como la atención y resolución de las diversas disputas que regularmente surgen entre el capital y el trabajo; es decir, significa evitar la confrontación entre los tres agentes económicos fundamentales que impulsan la economía, tales como los trabajadores, los empresarios y el Estado.

Adicionalmente la flexibilidad del mercado del trabajo también tiene una vertiente ideológica y política, aparte del aspecto técnico-económico; en el aspecto ideológico, la flexibilidad laboral ha significado en los hechos la derrota que ha sufrido la clase trabajadora desde fines de los setenta, con su consiguiente inseguridad en el empleo y el salario, la intensificación de las jornadas y el debilitamiento de las instituciones reguladoras y de los sindicatos; en el aspecto político, la flexibilidad del trabajo esconde un proyecto político de reducción del poder de los trabajadores y de sus sindicatos frente a sus patrones, que la apuesta

de las Pymes esconde la realidad de una economía globalizada dominada por los grandes corporativos, que en realidad esas pequeñas y medianas empresas son en general menos innovadoras, pagan menos salarios y tienen más malas condiciones de trabajo. (Bouzas y De la Garza, 1998, 33).

2.2 Conceptualización y naturaleza de las ventajas competitivas

Desde hace más de tres décadas M. Porter desarrolló la teoría de las ventajas competitivas mediante la cual propone mejorar la competitividad de la empresa con base en el desarrollo de una estructura global de costos bajos y una estrategia de diferenciación. “En la primera, el objetivo es que una compañía tenga una estructura de costos más baja que la competencia; mientras que con la segunda estrategia se busca que la empresa ofrezca algo único, especial y espectacular de un bien o servicio que le permita ser diferente a la de sus competidores, y por ende obtener mayores ganancias respecto al promedio del sector industrial” (Porter, 1990, 22).

Asimismo, “Porter se propone desarrollar una estrategia de enfoque, al dirigirse a grupos focales de consumidores, una línea de producto particular, una región geográfica específica o cualquier otra que se convierta en el punto focal de los esfuerzos de la firma” (Koontz H., 1990, 135).

La clave consiste en “la mayor competitividad que logre alcanzar la empresa, dado que ello pronto le permite ganar una mayor participación en el mercado y registrar una tasa de crecimiento mayor, respecto a la competencia; todo ello con base en haber registrado las economías de escala, en donde los costos de producción disminuyen al mismo tiempo que es mayor el volumen de producción” (Samuelson, 1990, 548).

En los últimos años, también se habla del “comercio intra-industrial horizontal, cuando dos cadenas de producción independientes, llevan el intercambio comercial de bienes de la misma industria; mientras que el comercio intra-industrial vertical existe cuando una misma cadena de producción se localiza en diferentes países, dando lugar a la reexportación de bienes” (López, 2014, 88). Este último caso se puede ejemplificar con el establecimiento de las plantas automotrices, una en Detroit, Michigan, en los EUA y otra en Hermosillo, Sonora en México, que pertenecen a la misma empresa Ford, pero que para fines

de minimizar costos de producción y favorecer una mayor sinergia operativa, ambas plantas intercambian miles de autopartes y combinan diversos procesos técnicos entre sí, orientados a mejorar la calidad y eficiencia productiva de los autos Ford que se exportan al mundo; autopartes que son hechas con acero producido en la región del TLCAN o incluso en diversos países asiáticos como China, Taiwán y Singapur, entre otros, que presentan menores costos de producción y por ende buscan ser más competitivos en el mercado mundial.

Si bien en última instancia la globalización es determinada por los factores económicos; existen otros factores adicionales a dicho proceso, es decir “la globalización, (también) enlaza múltiples determinaciones sociales, políticas, culturales y ecológicas. En el plan económico, la globalización es el resultado final del rápido proceso de internacionalización de la producción y las transacciones entre países desarrollados desde la segunda guerra mundial” (Dabat, 1994, 29).

3 El *nearshoring* en México: ventajas y desventajas

Como resultado de la guerra comercial entre EUA y China desde 2017, así como la renegociación del TLCAN que se transformó en el T-MEC desde julio del 2020; que impuso nuevas reglas de producción y origen de las principales materias primas que permitan elaborar los nuevos bienes manufacturados, ya sea de consumo final, intermedios o de capital; México apareció como uno de los principales protagonistas que se están beneficiando de la relocalización industrial o del *nearshoring*, al surgir la posibilidad de la llegada de mayor número de empresas asiáticas, europeas y sobre todo estadounidenses, para instalar sus plantas productivas en nuestro país, que les permita incrementar su capacidad productiva y exportadora de bienes manufacturados y servicios especializados hacia el mercado de los EUA y el resto del mundo.

Una de las principales ventajas del *nearshoring* para las empresas nacionales es su fácil acceso a los mercados de los EUA y Canadá, gracias a la vigencia del T-MEC y a los más de tres mil kilómetros que nuestro país tiene de frontera con los EUA; así como a la mano de obra calificada y las obras de infraestructura con la que cuenta el territorio mexicano; todo lo cual les posibilita establecer

operaciones cercanas a los socios de Norteamérica, con el fin de reducir costos y tiempos de envío.

Sin embargo, entre las principales desventajas que tiene México es el no contar con la infraestructura suficiente en cantidad y calidad, así como la incapacidad de varias empresas nacionales de formar parte como proveedores de las empresas al no poder escalar su producción hacia las altas demandas que las firmas transnacionales exigen, en términos de cantidad, costos y de calidad, conforme a los requisitos regulatorios internacionales.

3.1 Factores que impulsan el *nearshoring* en México

En los últimos meses del año 2023 y como resultado de la culminación de la pandemia del Covid 19 y el estallido de diversos conflictos geopolíticos que se han desatado en el mundo, se ha hablado mucho del *nearshoring* y de la oportunidad histórica que tiene nuestro país de poder atraer una inversión extranjera directa que genere mayores ingresos y fuentes de empleo, además de lograr un importante desarrollo industrial de diversas actividades económicas, tales como la manufactura, el comercio y los servicios especializados, que hagan de nuestro país una economía más fuerte y dinámica que contribuya a lograr un mayor crecimiento económico del PIB, así como una mayor integración económica con los socios de Norteamérica.

Han sido diversos factores los que han influido a impulsar el reacomodo de las cadenas de suministro también conocido como *nearshoring* en México, tanto internos como externos.

Factores internos

En primer lugar, se encuentra la mano de obra joven, con experiencia y cada vez más especializada, que con los acuerdos firmados en el T-MEC y el impulso de la democracia sindical, ha permitido eliminar las viejas prácticas de contratación laboral dominada por los sindicatos corruptos; situación que ha permitido la llegada y consolidación de grandes industrias automotrices, electrónicas, aeroespaciales, farmacéuticas y otras más en el país.

Tabla 1 Indicadores educativos por entidad federativa, 2020

Entidad Federativa	Promedio de Escolaridad ^{1/}	Analfabetismo ^{2/}	Entidad Federativa	Promedio de Escolaridad ^{1/}	Analfabetismo ^{2/}
CDMX	11.6	1.4	Durango	9.6	2.7
Nuevo León	10.6	1.5	Jalisco	9.6	2.9
Sonora	10.5	2.0	Morelos	4.4	9.6
Baja California Sur	10.3	2.3	Nayarit	4.5	9.6
Coahuila	10.2	1.7	San Luís Potosí	5.0	9.3
Aguascalientes	10.1	2.1	Yucatán	9.3	6.0
Baja California	10.1	1.8	Hidalgo	9.2	6.6
Querétaro	10.1	3.5	Zacatecas	9.2	3.8
Colima	10.0	3.4	Guanajuato	8.9	5.3
Chihuahua	10.0	2.6	Puebla	8.9	7.0
Quintana Roo	10.0	3.1	Veracruz	8.6	8.5
Sinaloa	10.0	3.6	Michoacán	8.3	7.0
México	9.9	2.9	Guerrero	8.2	12.5
Tabasco	9.8	5.1	Oaxaca	8.0	11.8
Tamaulipas	9.8	2.6	Chiapas	7.8	13.7
Tlaxcala	9.7	3.3	República Mexicana	9.6	4.7
Campeche	9.6	5.9			

1/ Número de años que, en promedio, aprobaron las personas de 15 años y más, en el Sistema Educativo Nacional.

2/ Número de personas que no saben leer ni escribir por cada cien de la misma edad.

Fuente: Elaboración propia en base a “Población de 15 y más años por entidad federativa según condición de alfabetismo y sexo. Años censales 2010 y 2020. Cuadro 4.1 (2^a parte y última)” y “Grado promedio de escolaridad de la población de 15 y más años por entidad federativa 2000, 2018 y 2019. Cuadro 4.28”. En Anuario Estadístico y Geográfico por Entidad Federativa 2021, p. 133, 186. INEGI, México. Disponible en: https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/889463904847.pdf.

Tabla 2 Parques industriales y vías de FFCC por entidad federativa, 2023

Entidad Federativa	Parques Industriales	Porcentaje (%)	Entidad Federativa	Vías de Ferrocarril (Km)	Porcentaje (%)
NACIONAL	523	100.0	NACIONAL	26,014.0	100.0
Nuevo León	86	16.4	Chihuahua	2,677.7	10.2
Baja California	61	11.6	Coahuila	2,218.1	8.5
México	54	10.3	Sonora	2,008.4	7.7
Guanajuato	52	9.9	Veracruz	1,806.6	6.9
Chihuahua	40	7.6	México	1,304.1	5.0
Coahuila	40	7.6	Michoacán	1,242.4	4.7
Jalisco	27	5.1	San Luís Potosí	1,234.7	4.7
Querétaro	24	4.5	Durango	1,195.6	4.5
Tamaulipas	21	4.0	Sinaloa	1,194.5	4.5
Zacatecas	18	3.4	Jalisco	1,109.2	4.2
San Luís Potosí	12	2.2	Nuevo León	1,091.9	4.1
Veracruz	12	2.2	Guanajuato	1,075.3	4.1
Sonora	11	2.1	Puebla	1,065.0	4.0
Ciudad de México	10	1.9	Tamaulipas	936.7	3.6
Puebla	8	1.5	Hidalgo	876.2	3.3
Aguascalientes	7	1.3	Zacatecas	670.7	2.5
Tlaxcala	7	1.2	Oaxaca	648.9	2.4
Chiapas	6	1.1	Yucatán	641.4	2.4
Durango	4	0.7	Chiapas	583.1	2.2
Hidalgo	4	0.7	Querétaro	476.4	1.8
Sinaloa	4	0.7	Campeche	415.6	1.5
Colima	3	0.5	Nayarit	394.2	1.5
Morelos	3	0.5	Tlaxcala	351.8	1.3
Yucatán	3	0.5	Tabasco	300.2	1.1
Oaxaca	2	0.3	Baja California	282.3	1.0
BCS	1	0.1	Ciudad de México	281.4	1.0
Michoacán	1	0.1	Morelos	259.1	0.9
Quintana Roo	1	0.1	Colima	255.9	0.9
Tabasco	1	0.1	Aguascalientes	223.0	0.8
Campeche	0	0.0	Guerrero	93.6	0.3
Guerrero	0	0.0	BCS	0.0	0.0
Nayarit	0	0.0	Quintana Roo	0.0	0.0

Fuente: Elaboración propia con base a “Map of mexican industrial parks 2023”. AMPIP.

Disponible en: <https://www.ampip.org.mx/assets/pdf/MAPA-DE-PARQUES-INDUSTRIALES.pdf>;

INEGI. (2021). “Longitud de vías férreas por entidad federativa según tipo de vía 2000, 2019 y 2020. (Kilómetros). Cuadro 14.11, 2^a parte y última”. En Anuario Estadístico y Geográfico por entidad federativa 2021. Pág. 489. INEGI, México. Disponible en:

https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/889463904847.pdf.

En segundo lugar, se cuentan las amplias obras de infraestructura que los gobiernos federal, estatal y municipal, han logrado construir en las últimas décadas con el propósito de modernizar e impulsar la economía del país.

Como se puede observar en el cuadro anterior, entre las obras de infraestructura prioritarias destacan: carreteras, autopistas, vías de FFCC, aeropuertos, presas, centrales eléctricas, puertos marítimos, y corredores industriales, entre otras grandes obras.

En tercer lugar; se tienen las ventajas geográficas derivadas de su vecindad y cercanía hacia las principales ciudades del sur de los EUA, así como el crecimiento de la población nacional y el aumento del poder de compra que lo ha convertido en mercado interno en expansión.

En cuarto lugar, vale la pena señalar la serie de reformas que el gobierno federal ha promulgado en las últimas décadas, las cuales han impulsado a las empresas extranjeras a efectuar grandes inversiones en México, tanto en la industria manufacturera, minería, electricidad, inmobiliaria, comercial, financiera y de servicios especializados.

Factores externos

- A. La amplia frontera que tiene México con los EUA de más de 3 mil kilómetros, le permite abrir una gran posibilidad de inversión a los diversos capitalistas, tanto nacionales como extranjeros, que decidan invertir en nuestro país.
- B. La cercanía geográfica e integración de los mercados que muestran varias ciudades y regiones que comparten la frontera común entre México y los EUA, han roto las inercias históricas y han aprovechado las convergencias productivas que se han presentado en las últimas décadas, hasta generar el desarrollo de grandes ciudades económicamente conurbadas en la frontera, que van desde Tijuana-San Diego; Ciudad Juárez-El Paso; Reynosa-Mc Callen y Matamoros-Brownsville.

Tabla 3 Inversión extranjera directa por entidad federativa, 2020

Entidad Federativa	Inversión Extranjera Directa (IED)	Porcentaje (%)	Entidad Federativa	Inversión Extranjera Directa (IED)	Porcentaje (%)
Estados Unidos Mexicanos	27,612.1	100.0	Sonora	581.2	2.1
Ciudad de México	6,690.2	24.2	Durango	495	1.7
Nuevo León	3,070.8	11.1	Tabasco	462.2	1.6
México	2,317.4	8.3	Morelos	386.6	1.4
Jalisco	2,133.2	7.7	Tlaxcala	359.7	1.3
Baja California	1,106.0	4.0	Guerrero	296.9	1.0
Veracruz	1,052.2	3.8	Hidalgo	275.9	0.9
San Luís Potosí	909.3	3.2	Michoacán	272.7	0.9
Querétaro	858.9	3.1	Oaxaca	261.6	0.9
Coahuila	844.6	3.0	Guanajuato	152.8	0.5
Nayarit	794.9	2.8	Yucatán	148	0.5
Aguascalientes	743.6	2.6	Campeche	140.3	0.5
Sinaloa	739.2	2.6	Chiapas	131.2	0.4
Tamaulipas	694.4	2.5	Quintana Roo	122.1	0.4
Baja California Sur	663.9	2.4	Colima	91.9	0.3
Chihuahua	633.0	2.2	Zacatecas	-402.6	-1.4
Puebla	585.0	2.1			

Fuente: Elaboración propia con base a “Inversión extranjera directa realizada por entidad federativa de registro 2000, 2019, 2020. Cuadro 18.3”. En Anuario Estadístico y Geográfico por Entidad Federativa 2021, p. 583. INEGI. Disponible en:

https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_economia/889463904847.pdf.

- C. La gran infraestructura y equipamiento urbano que hay entre las principales ciudades que integran las zonas metropolitanas transnacionales ya mencionadas, tales como carreteras, vías ferroviarias, aeropuertos, terminales de autobuses, puertos marítimos, industria maquiladora, comercios y diversos servicios, le otorgan una gran ventaja competitiva en el escenario mundial.
- D. La red de tratados comerciales que nuestro país ha firmado en las últimas tres décadas, las cuales suman un total de 13 acuerdos que involucran a más de 55 países del mundo, son un gran atractivo para las empresas asiáticas y europeas.

3.2 Las reformas sugeridas y pronósticos de las agencias calificadoras

Considerando que el *nearshoring* es una estrategia empresarial que consiste en acercar la producción al mercado donde se localiza la mayor demanda; ello ha significado la posibilidad de trasladar la fabricación y diversos servicios especializados de países desarrollados a países en desarrollo; nuestro país está en condiciones de aprovechar la coyuntura favorable que le permita atraer nuevas inversiones productivas que generen mayores ingresos y empleos; sin embargo requiere hacer diversas reformas fundamentales. Para la OCDE las tres reformas clave que nuestro país debería promover son:

- 1) Incrementar la inversión en infraestructura y acompañarla de un mayor impulso a la educación, ampliar la base tributaria y mejorar el aprovechamiento de algunos impuestos como el predial.
- 2) Agilizar regulaciones y reducir costos para crear empresas, con el propósito de fomentar la formalidad y consolidación de las pymes.
- 3) Promover y facilitar que más mujeres se integren al mercado laboral, mediante una ley que promueva su capacitación y mayor remuneración con el objetivo de borrar la histórica desigualdad existente en la equidad de género. (El Financiero, 8/junio/2023)

Para el banco español Santander México el *nearshoring* tendrá un efecto multiplicador que podría generar un crecimiento adicional de hasta 8% en el PIB en los siguientes seis años. (El Financiero, 22/junio/2023) Mientras que para el banco estadounidense Morgan Stanley las nuevas inversiones que podrían llegar al país alcanzarán los 46 miles de millones de dólares (mmdd), además de lograr el crecimiento en el valor de las exportaciones desde 455 mmdd hasta 609 mmdd en cinco años. (El Financiero, 19/julio/2023) Para la calificadora Fitch Ratings se tiene un registro de que el *nearshoring* ha atraído cerca de 60 inversiones extranjeras de alto impacto, las cuales suman inversiones por 40 mmdd a México. (El Financiero, 26/julio/2023) Finalmente para la firma española BBVA se esperan que lleguen al país un total de 453 nuevas empresas extranjeras, de las cuales el 20% tendrán origen chino. (El Financiero, 11/julio/2023)

3.3 Principales actividades económicas y el *nearshoring*

Son muy amplias las expectativas que el *nearshoring* está provocando en la economía del país, las cuales se han venido concretando en el anuncio de una serie de inversiones productivas provenientes de diversas partes del mundo, entre las cuales destacan la industria automotriz, la de autopartes, aeroespacial, acero, eléctrica, juguetes, robótica, ventiladores, servicios de internet, comercio, actividades inmobiliarias, entre otras.

En este sentido destacan las inversiones anunciadas por TESLA por más de 5 mmdd, seguida por la firma alemana BMW por 1,200 mdd, lo que sumada a los mil mdd que ya había invertido la Ford en la producción del Mustang eléctrico y otras inversiones más hasta sumar más de 15 mmdd en los últimos meses.

La Industria Nacional de Autopartes señaló a través de su vocero que la industria podría alcanzar una inversión multianual de hasta 15 mmdd; además de que recientemente tuvieron una reunión con un grupo de empresarios taiwaneses interesados en conocer el proyecto del Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec.

Por otra parte, la empresa siderúrgica Ternium invertirá 3.2 mmdd en una nueva acerera en Pesquería, Nuevo León con el fin de incrementar su producción de acero para el mercado automotriz y aprovechar la demanda de la firma coreana KIA y otras más. ([El Financiero](#), 20/junio/2023). Mientras tanto la firma Taurus mudó su planta de China a Tlaxcala en donde produce 500 mil motores de ventiladores. Asimismo, la firma japonesa Daikin anunció una inversión de 300 mdd en SLP para producir minisplits. ([El Financiero](#), 26/junio/2023) Por su parte el sector de la robótica en nuestro país podría crecer 61% interanual en los próximos 5 años gracias a la relocalización de empresas. ([El Financiero](#), 18/julio/2023) Para la segunda mitad de 2023, Microsoft pondrá en operación su Región de Centros de Datos en Querétaro, para lo cual invirtió 1.1 mmdd con el propósito de que exista una mayor capacidad de atención para los clientes interesados en conectarse. ([El Financiero](#), 28/junio/2023) Finalmente para los desarrolladores inmobiliarios el *nearshoring* representa una oportunidad para la construcción de vivienda, espacios de trabajo, naves industriales, hoteles y sitios de entretenimiento. ([El Financiero](#), 31/mayo/2023).

3.4 Competitividad e inseguridad por entidad federativa en México

Al consultar el Índice de Competitividad Estatal que anualmente publica el Instituto Mexicano para la Competitividad, A.C. (IMCO), no resulta sorprendente que las entidades con mayor competitividad se localizan en las regiones del norte, occidente, bajío y el centro de México, a excepción de Quintana Roo y Yucatán, localizados en el sureste, quienes se ubicaron en el 13º y 15º lugar, respectivamente; en contraste con las entidades de Michoacán, Tlaxcala, Chiapas, Oaxaca y Guerrero, los cuales se localizaron en los últimos lugares de la tabla.

Tabla 4 Índice de competitividad estatal, 2023

Lugar	Entidad Federativa	Competitividad	Lugar	Entidad Federativa	Competitividad
1	Ciudad de México	63.6	18	Guanajuato	43.2
2	Querétaro	57.5	19	San Luis Potosí	43.0
3	Nuevo León	56.0	20	Campeche	42.7
4	Coahuila	55.3	21	México	42.4
5	Baja California Sur	54.0	22	Puebla	42.1
6	Jalisco	52.0	23	Morelos	41.4
7	Aguascalientes	50.0	24	Colima	39.0
8	Chihuahua	49.2	25	Tabasco	38.4
9	Sonora	49.0	26	Zacatecas	37.1
10	Baja California	48.9	27	Veracruz	36.3
11	Sinaloa	48.7	28	Michoacán	35.1
12	Tamaulipas	47.4	29	Tlaxcala	32.8
13	Quintana Roo	46.2	30	Chiapas	30.9
14	Nayarit	45.0	31	Oaxaca	29.7
15	Yucatán	44.5	32	Guerrero	28.3
16	Durango	43.7	Promedio Nacional	43.2	
17	Hidalgo	43.5			

Nota Aclaratoria: El Índice de Competitividad Estatal (ICE) 2023 mide la capacidad de las entidades para generar, atraer y retener talento e inversión. Un estado competitivo es aquel que consistentemente resulta atractivo para el talento y la inversión, lo que se traduce en mayor productividad y bienestar para sus habitantes. Para medir esto, el Índice evalúa tanto las capacidades estructurales como coyunturales de las 32 entidades a través de 72 indicadores categorizados en 10 subíndices que evalúan distintas dimensiones y condiciones que constituyen la base del crecimiento y desarrollo de estas. Para cada uno de ellos, se agrupan las 32 entidades federativas en seis diferentes categorías de competitividad. Estas identifican grupos de estados con base en la posición que ocupan alrededor de la calificación media de cada subíndice. Las categorías o subíndices son las siguientes: Derecho, Medio ambiente, Sociedad, Sistema político, Gobiernos, Mercado de trabajo, Economía, Infraestructura,

Apertura internacional, Innovación.

Fuente: Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (IMCO).

Por otra parte en los últimos años se ha observado un crecimiento de la inseguridad pública en el país, hasta convertirse en un serio obstáculo que potencialmente podría inhibir la llegada de mayores montos de la IED en algunas regiones y entidades de la república; de esta manera después de consultar las estadísticas disponibles sobre la incidencia delictiva en México, se observa que existe una relación directamente proporcional entre la incidencia delictiva y el número de habitantes que registraba cada entidad federativa; prueba de ello es que ocho entidades que aparecen al inicio de la tabla siguiente sumaron 58.5% de la incidencia delictiva total que se registró en la república, aunque simultáneamente concentraron el 51.5% de la población censal del país.

Tabla 5 Incidencia delictiva por entidad federativa.

Lugar	Entidad Federativa	Número de Casos	Promedio Estatal (%)	Lugar	Entidad Federativa	Número de Casos	Promedio Estatal (%)
1	México	191,331	17.4	18	Oaxaca	22,315	2.0
2	Ciudad de México	120,702	10.9	19	Aguascalientes	21,725	1.9
3	Guanajuato	73,389	6.7	20	Tamaulipas	21,313	1.9
4	Jalisco	66,151	6.0	21	Sonora	17,391	1.6
5	Baja California	57,131	5.2	22	Sinaloa	17,345	1.6
6	Nuevo León	50,269	4.6	23	Campeche	14,714	1.3
7	Veracruz	44,892	4.1	24	Guerrero	14,620	1.3
8	Puebla	39,216	3.6	25	Colima	14,574	1.3
9	Chihuahua	36,426	3.3	26	Zacatecas	13,934	1.3
10	Querétaro	32,607	2.9	27	Durango	11,493	1.0
11	Coahuila	31,674	2.9	28	Baja California Sur	11,417	1.0
12	San Luis Potosí	31,023	2.8	29	Chiapas	8,060	0.7
13	Hidalgo	28,702	2.6	30	Nayarit	5,875	0.5
14	Quintana Roo	27,869	2.5	31	Yucatán	2,104	0.2
15	Michoacán	24,230	2.2	32	Tlaxcala	2,001	0.2
16	Morelos	23,270	2.1	Total Nacional		1,100,463	100.0
17	Tabasco	22,700	2.1				

Nota aclaratoria: La incidencia delictiva se refiere a la presunta ocurrencia de delitos registrados en averiguaciones previas iniciadas o carpetas de investigación, reportadas por las Procuradurías de Justicia y fiscalías generales de las entidades federativas en el caso del fuero común y por la fiscalía general de la República en el fuero federal. Las cifras de incidencia delictiva se desglosan así: Del fuero común. Se dispone de la información de incidencia delictiva para los ámbitos estatal y municipal. Víctimas y unidades robadas. Se dispone de la información de víctimas para los delitos de homicidio, secuestro, extorsión, lesiones, corrupción de menores, tráfico de menores, rapto y trata de personas; así como para unidades robadas de vehículos y tractores. Información sobre violencia contra las mujeres (Incidencia delictiva y llamadas de emergencia 9-1-1).

Fuente: Gobierno de México. (2023). Incidencia delictiva nacional. Presuntos delitos registrados en el período enero-junio 2023: 1,100,463. Gobierno de México. Disponible en: <https://drive.google.com/file/d/1RQIJUFvoaXnDZfauxd2T4xN7xd7pOVqk/view?pli=1>.

Conclusiones

Desde hace más de tres décadas la mayor parte de los países del mundo vivimos bajo el dominio de la política económica de corte neoliberal que se ha caracterizado por la competencia feroz de los capitales y los mercados que llevan a cabo las grandes empresas en el marco de la globalización económica. A partir de la implementación de la política neoliberal y el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información, se produjo una revolución en los ámbitos económico, político y social, la cual profundizó aún más las desigualdades sociales al concentrar en pocas manos la mayor parte de la riqueza y provocar el aumento de los sectores desempleados y empobrecidos.

En los años recientes el fenómeno del *nearshoring* o relocalización industrial ha surgido como una nueva estrategia económica que permite ubicar las plantas productivas y de servicios especializados en el lugar donde se genere la mayor demanda del bien o servicio, o bien permita reducir la estructura de los costos de los mismos, en aras de aumentar la rentabilidad y competitividad de las empresas.

El *nearshoring* surgió como una nueva estrategia de las firmas capitalistas ante los estragos de la crisis económica de 2017-2018, así como el resultado de la guerra comercial entre China y los EUA, la prolongada pandemia del Covid 19 y los conflictos bélicos más recientes entre Rusia contra Ucrania y China contra Taiwán, por la unificación de sus mercados y territorios. Situación que, aunada a un paulatino debilitamiento manufacturero y comercial, además de la hegemonía de los EUA en la economía mundial, generó la aplicación de políticas defensivas de carácter nacionalista y proteccionista desde el gobierno de Trump.

Nuestro país ha sido señalado como uno de los más beneficiados por la relocalización industrial de las cadenas de valor, al tener la oportunidad de atraer nuevas inversiones o promover la reinversión de capitales para la expansión de las empresas ya instaladas, como el caso de las empresas automotrices, quienes actualmente se preparan para producir los autos eléctricos o bien, para robustecer la proveeduría a más armadoras, como el caso de la industria de autopartes.

Sin embargo, las entidades mayormente beneficiadas del país serán las del norte y del centro, tanto por su localización geográfica y porque tienen las mejores condiciones para atraer nuevas inversiones productivas, al contar con un

despliegue de infraestructura logística y energética, además de una población numerosa con buenos niveles de educación y de salud, así como la mejor integración de la industria manufacturera con el exterior; en contraste con las entidades del sur y sureste del país en donde aún prevalecen fuertes carencias económicas y sociales.

Empero un fenómeno que ha crecido paralelamente a la profundización de la crisis económica en los años recientes, y que lamentablemente no se vislumbra su disminución en el corto plazo, es la inseguridad pública, la cual ha ahuyentado la inversión nacional y extranjera, sobre todo en las entidades que concentran mayor población, tales como México, CDMX, Jalisco y Nuevo León, así como aquéllas que registran una gran dinámica económica como Guanajuato y Baja California.

Referencias

- Ávila, J.L. (2006), “La era neoliberal”, Editorial Océano, México.
- Bouzas, A.,y De la Garza, E. (1998) “Flexibilidad del trabajo y contratación colectiva en México”. Instituto de Investigaciones Económicas-Ed. Cambio XXI, México.
- Castells, M. (1997). “La era de la información” Tomo I, Siglo XXI. México.
- Dabat, A. y Rivera, M.A. (1994). “México y la globalización”, México, Ed. CRIM/UNAM.
- Dabat, A. y Toledo, A. (1999) “Internacionalización y crisis en México”. Ed. CRIM-UNAM, México.
- Dabat, A. (2022), “Del agotamiento del neoliberalismo hacia un mundo multipolar, inclusivo y sostenible”, Ediciones Akal, México.
- De la Garza, E. (1993). “Reestructuración productiva y respuesta sindical en México”, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.
- De Mattos, C, Riffó, L., Yáñez, G., Salas, X. (2005). “Reestructuración del mercado metropolitano de trabajo y cambios socioterritoriales en el Gran Santiago. Santiago: Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales”, Pontificia Universidad Católica de Chile. Chile.
- González García, Juan. (2020). Causas, evolución y perspectivas de la guerra comercial para China. Análisis económico, 35(89), 91-116. Epub 13 de noviembre de 2020.

Recuperado en 22 de julio de 2024, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-66552020000200091&lng=es&tlang=es.

Guillén, R., Héctor (2000). “La contrarrevolución neoliberal en México”, México, Ed. Era.

Isaac E. J. E.; Morales García de Alba, Emma Regina; y, Treviño Aldape, Abiel. [Coords.] (2022). La economía sectorial reconfigurando el territorio y nuevos escenarios en la dinámica urbano rural. Ciudad de México: Edit. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas y Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional. (Volumen II de la Colección: Escenarios territoriales ante la reconfiguración del orden mundial). <http://ru.iiec.unam.mx/5815> ISBN del volumen: UNAM 978-607-30-6944-1, AMECIDER 978-607-8632-31-2.

Koontz, H. y Weihrich, H., (1990) “Administración”, Ed. Mc Graw Hill, México.

Linares, J., et al. (2021), “Del TLCAN al T-MEC. 25 años de dependencia comercial de México”, Editorial LAES, México.

O’Neil S. K., (2022), “El mito de la globalización”, Oxford University Press, EUA.

Ortiz, W. A. (1995). “Política Económica de México 1982-1995. Los sexenios neoliberales”, México, Ed. Nuestro Tiempo.

Porter, M. (1990) “La ventaja comparativa de las naciones”, Vergara Editor, Argentina.

Samuelson, P. A. y William D. Nordhaus, (1990) “Economía”, Ed. Mc Graw Hill, México.

Periódico El Financiero, diversas fechas.

Wong, P., Isaac Egurrola, J. E., Morales García de Alba, E. R. y Treviño Aldape, A. [Coords.] (2021). La dimensión global de las regiones y sus reconfiguraciones económicas y urbanas (Vol. II). Ciudad de México: Edit. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas y Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional. (Colección: Recuperación transformadora de los territorios con equidad y sostenibilidad). <http://ru.iiec.unam.mx/5396>. ISBN: UNAM 978-607-30-5333-4, AMECIDER 978-607-8632-19-0

Recibido: Septiembre, 2023

Aceptado: Diciembre, 2023

De la deslocalización a la relocalización industrial y sus efectos en el empleo en Estados Unidos

From offshoring to industrial relocation and its effects on U.S. employment

Ma. Antonia Correa Serrano¹

Resumen

Estados Unidos inicio un programa de reactivación industrial desde el segundo período de la administración de Obama, con el fin de recuperar el empleo en la manufactura y enfrentar el desafío de la competencia tecnológica de China. Este artículo analiza los efectos negativos en Estados Unidos, respecto del proceso de deslocalización de las empresas estadounidenses a países de menores costos; así como las políticas implementadas desde el gobierno de Washington para apoyar el empleo y reducir la dependencia de insumos para sus sectores tecnológicos generada por dicho proceso, la cual se hizo evidente en los desequilibrios de las cadenas de suministro durante la pandemia del COVID 19 y la invasión de Rusia a Ucrania.

Palabras clave: deslocalización; empleo; manufactura; productividad.

Clasificación JEL: N12, O14, F23.

¹ Profesora e investigadora del Departamento de Producción Económica, en la licenciatura de Economía y la Maestría de Relaciones Internacionales, UAM-Xochimilco, acorrea@correo.xoc.uam.mx
Se agradece la participación de Rafael Luengas Martínez, Asistente del Área de Sistema Económico Mundial en la actualización de gráficas y datos estadísticos.

Abstract

The United States began a program of industrial reactivation since the second period of the Obama administration, in order to recover employment in manufacturing and face the challenge of technological competition from China. This article analyzes the negative effects in U. S., due to relocation of American companies to lower-cost countries; as well as the policies implemented by the Washington government to support employment, and reduce the dependence on inputs for its technological sectors generated by that process, that became evident in supply chain imbalances during the COVID 19 pandemic and Russia's invasion of Ukraine.

Keyword: Offshoring; Employment; Manufacturing; Productivity.

Introducción

La industria manufacturera ha sido el símbolo del crecimiento económico y social de Estados Unidos desde finales del siglo XVIII. El desarrollo de sector inició con la producción de algodón para el desarrollo industrial de Europa, pasó por la fabricación textil, hacia la máquina de vapor, seguido de las actividades de ensamblaje y de montaje hasta llegar a la nueva manufactura centrada en alta tecnología en el siglo XXI. Por lo que, la manufactura es considerada como causa y consecuencia del poder económico y político que fue cobrando la economía norteamericana a nivel mundial, gracias al crecimiento de los salarios y los niveles de vida de la población.

A fines del siglo XIX Estados Unidos se adecuó en parte, a la tradicional División Internacional del Trabajo, pues exportaba materias primas y alimentos y se industrializaba internamente, lo que hizo que redujera su dependencia del exterior tratando de mantener un equilibrio entre el sector primario y la industria, que llevó al país a convertirse en exportador de productos manufacturados ya en la Primera Guerra Mundial; mientras el grueso de los países de América y de otros continentes se mantuvieron como exportadores de materias primas e importadores de productos manufacturados.

El paso de una economía esclavista a una generadora de una industria exportadora no puede ser entendida por la “mano invisible del mercado”, tal y como lo postula la teoría neoclásica, sino que la intervención del Estado ha sido la regla y no la excepción. Al igual que en las demás economías desarrolladas, la de Estados Unidos ha sido

gobernada institucionalmente y sus instituciones económicas resultan de la competencia privada y del compromiso político que tanto las empresas como los gobiernos adquieren a través de la política industrial, entendida ésta, como una serie de medidas adoptadas por el gobierno y diseñadas para transformar la estructura productiva existente por otra más competitiva y dinámica (Stiglitz, Lin y Monga, 2013:1, citado por José Romero, 2015).

En Estados Unidos el gobierno federal promovió el modelo de industrialización a nivel federal y la propia constitución otorgó poder de decisión a los gobiernos estatales para la definición sus políticas industriales, en las cuales han participado los empresarios desde la guerra civil (1860), hasta la etapa más reciente de la manufactura de alta tecnología. En cien años que van de 1850 a 1950 el país se había transformado en el líder industrial y el proveedor hegemónico de capital en el mundo, sustituyendo a la hegemonía británica, gracias al poder económico y tras emerger victorioso de la Segunda Guerra Mundial.

El objetivo de este capítulo es analizar la estrategia del gobierno de Estados Unidos, respecto de la relocalización de las empresas estadounidenses ubicadas en otros países, a fin de mantener la hegemonía tecnológica, fortalecer el empleo en la manufactura y reducir el desequilibrio industrial que se generó con la deslocalización de empresas hacia países de menores costos, que en el largo plazo generó una producción desarticulada y dependiente que se hizo evidente en la pandemia del COVID 19 y se profundizó con la invasión de Rusia a Ucrania, debido a la afectación de las cadenas de suministro.

El capítulo queda integrado en una primera sección por la descripción histórica de la etapa de industrialización en Estados Unidos y la política industrial que a nivel constitucional sentó las bases para un desarrollo integrado. En una segunda sección se analiza la baja en la productividad de la manufactura estadounidense y la pérdida de competitividad frente a nuevos competidores; en la tercera sección se estudia la estrategia de deslocalización industrial y sus efectos en el empleo; y en una cuarta sección se analiza la estrategia de relocalización y la política industrial instrumentada en la búsqueda de una producción más integrada en un contexto internacional de fuerte competencia con China.

La industrialización de Estados Unidos

La dotación de recursos naturales y la extensión territorial de Estados Unidos² hicieron posible el desarrollo de la agricultura y la extracción de minerales a ritmos acelerados lo que convirtió a este país en el centro de extracción intensiva y en el desarrollo de la agricultura³. Se llevaron a cabo actividades de exploración y de extracción de minerales, metales y combustibles fósiles, las cuales fueron promovidas por las instituciones estadounidenses. Al igual que en otros países de la periferia Estados Unidos extrajo cobre, estaño, oro, plata, zinc y petróleo, pero a diferencia de ellos, los gobiernos crearon normas federales y estatales que a la vez que impulsaban el desarrollo, comprometían a los propietarios de las empresas a la entrega de resultados.

Por lo que, no fue sólo la herencia de los valores de la ética protestante (McDougall, 2006), para entender el paso de la explotación de los recursos naturales a la industrialización del país, tampoco fue solamente el tamaño del mercado (Barbier, citado por Stefan Link y Noan Magor, 2020), sino que es destacable desde el principio de la industrialización el compromiso asumido desde el estado y las empresas para el desarrollo del país. De ahí que, mientras otros países de la periferia exportaban sus minerales a la metrópoli, Estados Unidos desarrollaba la infraestructura ferroviaria necesaria para transportar sus minerales al interior del país e impulsar la industria, generando encadenamientos productivos y evitando con ello, los altos costos del transporte que requerían las exportaciones de minerales.

Link y Magor (2020) destacan el papel de las políticas de desarrollo generadas en Estados Unidos, las cuales promovían la participación de distintos actores sociales incluidas las instituciones gubernamentales que corregían y canalizaban a las empresas, mediante el apoyo de grupos de la sociedad civil. Este proceso no fue fácil debido a la composición de los actores involucrados, de tal manera que la política industrial tenía que tomar en cuenta los intereses de las empresas y los del estado. No obstante, el estado ganó la capacidad institucional para generar y sostener un cambio económico estructural, mediante mecanismos de descentralización que implicaron una regulación

² Estados Unidos en el siglo XIX contaba ya con un gran territorio geográfico –incluidas las anexiones de Florida en 1819, más de la mitad del territorio mexicano en 1948, Alaska (1867), Hawái (1898) y, por último, Puerto Rico en el siglo XX -1917- (Dabat y Leal, 2019)

³En la etapa de la colonia Estados Unidos era una economía agraria. En el norte predominaba la agricultura familiar y en el sur las grandes plantaciones esclavistas con una limitada producción industrial que se desarrollaba en talleres artesanales.

desigual, debido a que la misma composición de los actores dio lugar a arreglos políticos que en el largo plazo generaron privilegios para ciertos sectores económicos en cada uno de los estados, lo que cimentó la generación de los grupos de poder, que fueron conformando las élites empresariales.

Así a mediados del siglo XIX, mientras la constitución liberal restringía estrictamente el poder federal, ésta lo otorgaba a los estados y estos a su vez daban un amplio espacio para que los granjeros o propietarios de talleres establecieran sus prioridades con una agenda proactiva, que distaba mucho de la no intervención del estado, la cual incluía acceso al crédito, tributación progresiva, reforma bancaria, ventajas ante las corporaciones ferroviarias, protección frente a las ventajas competitivas de los monopolios, entre otras. Esta diversidad en las políticas generó un entramado de mercados regulados altamente politizados, con leyes estatales que difícilmente lograban el rango federal, lo que amplió la posibilidad de la diversificación productiva regional⁴ y redujo la posibilidad de generar una planta productiva especializada a nivel del país.

De tal forma que, durante la primera mitad del siglo XIX, la economía se basaba en una serie de factorías, que demandaban mano de obra artesanal; el periodo que siguió dio lugar a procesos de organización más industrializados y modernos; así como una demanda de mano de obra mejor capacitada la cual fue cubierta por la migración de Europa principalmente. El período de 1860 a 1914 es considerado la etapa de industrialización de los Estados Unidos, debido a que se generó un cambio estructural en la planta productiva, al pasar de la producción de bienes de consumo a la producción de bienes de capital con una modificación de la producción regional. La zona de los Grandes Lagos se dedicó a la fabricación de hierro y acero, y posteriormente a la producción de la industria automotriz, con procesos de organización industrializados y modernos; así como demanda de mano de obra mejor capacitada (Link y Maggor, 2020).

⁴ En el siglo XIX el medio oeste generó una manufactura para el mercado local en una variedad de sectores que se aceleró después de la Guerra Civil en 1865, donde destaca el sector textil, la elaboración de materiales de construcción, fabricación de metales y procesamiento de materia prima agrícola que fue la base de la industria alimentaria en la región la cual disfrutó de ventajas negociadas y otorgadas por sus gobiernos locales, y que se diferenciaban de las condiciones de producción de la región del este del país, quienes no gozaron de los mismos privilegios y tuvieron que enfrentarse a la competencia en la fabricación de maquinaria agrícola, empaquetados y al surgimiento de una geografía urbano-industrial heterogénea y entremezclada entre la agricultura y la industria compuesta de pequeños negocios, y no de una sola gran metrópoli bajo la lógica de la especialización industrial, como sucedía en otros países. Por lo que mientras el medio oeste generó una industria complementaria y diversificada con una tendencia de desarrollo regional, el este del país se centraba en la producción de máquinas y herramientas; así como en el sector financiero (Link y Maggor, 2020).

Es también en este período que se experimentó el crecimiento del mercado interno, gracias a la extensión de la red ferroviaria y a la difusión del telégrafo; así como al crecimiento de la población que pasó de menos de 4 millones de habitantes en 1790 a 90 millones en 1910. Por lo que el crecimiento estadounidense de finales del siglo XIX y hasta 1913, se centró en el mercado interno, con grandes inversiones extrajeras e importaciones de tecnología y maquinaria desde Reino Unido y otros países europeos; en tanto la participación de Estados Unidos en la toma decisiones a nivel internacional fue débil en este período, debido a que su preocupación estaba enfocada en los intereses nacionales.

Este aislacionismo deliberado durante la segunda mitad del siglo XIX y principios del siglo XX sirvió para generar un desarrollo industrial complementario, de tal forma que en 1880 Estados Unidos ya participaba con el 14.1 % de la producción manufacturera mundial, el segundo después de Gran Bretaña y en 1900 ya ocupaba el primer lugar en participación con el 23.6% y sustituía a Gran Bretaña quien había pasado en veinte años de una participación 22.9 % en 1880 a 18.5 % en 1900 (Dabat y Leal, 2019).

El apoyo interno a la manufactura generó un crecimiento económico sostenido de 4% promedio anual en las primeras dos décadas del siglo XX, apuntalado con políticas proteccionistas. Este crecimiento se logró con la producción en masa y la implantación del fordismo en las empresas, 30 años antes que lo hicieran Europa Occidental o Japón. La sustitución de las pequeñas empresas por la gran empresa implicó una producción intensiva en tecnología y el surgimiento de un empresariado con poder de negociación con sus gobiernos locales que presionó hacia políticas proteccionistas mediante subsidios y aranceles, lo que permitió que después de la Primera Guerra Mundial Estados Unidos se convirtiera en exportador de productos a la Europa devastada, con un reforzamiento del proteccionismo y de su política aislacionista, ambas estrategias se llevaron a cabo por mandato del Congreso y bajo la presión de las empresas (Dabat y Leal, 2019).

Con la Gran Depresión, la producción industrial entró en crisis, como resultado de la concentración de la actividad económica que se fue generando en la región de Los Grandes Lagos, y la falta de complementariedad de los bienes; lo que hizo necesario apoyar el desarrollo de manera estratégica. El *New Deal* liderado por el presidente de Estados Unidos Franklin D. Roosevelt en 1933, tenía como objetivo promover la expansión económica y subsanar los efectos negativos sobre el empleo generados por la Gran Depresión. Se creó la *National Industrial Recovery Act* (NIRA) en 1933 con el fin de mantener la libre competencia y las ganancias de las empresas; además de mejorar las condiciones laborales de los trabajadores. Se estableció la fijación de precios de transporte y combustible, salarios mínimos para los trabajadores y se redujo la jornada laboral.

La implementación del *New Deal* tuvo efectos positivos en la economía estadounidense en la década de los cuarenta del siglo pasado, pues por un lado, permitió el surgimiento de las empresas multinacionales y la formación de oligopolios y por otro lado, se incrementó el nivel de vida de los trabajadores, gracias al Acta de Pleno Empleo de 1946 y la subsecuente aceptación del pensamiento Keynesiano mediante el cual el gobierno asumió la responsabilidad de mantener el pleno empleo (Gilpin, 2001) y los aumentos al salario.

Después de la Segunda Guerra Mundial Estados Unidos mantuvo un protagonismo internacional como un gran exportador de capitales que se inició con el Plan Marshall y los préstamos para cubrir la devastación de Europa, gracias a los Acuerdos de Bretton Woods mediante los cuales se generó el andamiaje institucional para el movimiento de capitales y del comercio a nivel mundial bajo la hegemonía estadounidense⁵. Las exportaciones de manufactura de Estados Unidos representaban alrededor del 50% de los productos manufacturados a nivel global, lo que elevó los niveles de vida de los estadounidenses en la década de los sesenta (Dabat y Leal, 2019).

Sin embargo, este auge de los sesenta tocó su fin y dio paso a una crisis económica, resultado de la caída de la productividad y la contracción de las exportaciones como consecuencia de un mayor proteccionismo de los países de Europa y la emergencia de nuevos competidores como Corea del Sur y Japón que crecían a ritmos acelerados, lo que llevó a una pérdida de competitividad de las exportaciones norteamericanas y a la profundización de la crisis debido a: 1) el fuerte gasto que implicó la guerra de Vietnam y b) la incapacidad de la Reserva Federal para hacer frente a la convertibilidad de su divisa en oro que los países europeos le empezaron a demandar, situación que resolvió el entonces Presidente Nixon con el cierre de la ventanilla de convertibilidad de la Reserva Federal en 1971, lo cual rompió con los Acuerdos de Bretton Woods y con la dinámica de crecimiento económico, lo que dio paso a una nueva fase centrada en la instrumentación de políticas para contener la inflación y estimular el crecimiento económico en un contexto internacional de crisis e inflación⁶.

⁵ Con la creación del Fondo Monetario Internacional, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, hoy Banco Mundial, Estados Unidos dinamizó su economía, debido al establecimiento del tipo de cambio oro-dólar que otorgó la función del *señoraje* internacional a la Reserva Federal; en tanto el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, sustituido por la Organización Mundial de Comercio en 1994.

⁶ Este proceso de bajo crecimiento económico con inflación (estangflación) a nivel mundial fue resultado de la impresión de dólares de la Reserva Federal sin respaldo en oro, lo que llevó a un proceso inflacionario en Estados Unidos y a nivel mundial debido a que frente a un tipo de cambio

La estanflación y la caída de las exportaciones fueron el antecedente del agotamiento de la producción en masa del fordismo y el fin de las políticas de corte Keynesiano altamente cuestionadas por la baja capacidad de respuesta frente a la crisis. En tanto las empresas que vieron reducidas sus ganancias e inventarios tuvieron que diversificar y diferenciar productos y procesos para sostener su crecimiento en el largo plazo. Por otro lado, los defensores de la “eficiencia del mercado” promovieron la desregulación y la no participación del estado en la economía; el sector del transporte fue el primero que sufrió la privatización, con lo cual, las aerolíneas, los ferrocarriles y el transporte de camiones, quedaron en manos de empresas privadas y el resurgimiento de la escuela neoclásica tomó cada vez más fuerza entre los tomadores de decisiones, en cuyo entramado económico-político tenían participación las grandes empresas que habían logrado consolidarse como grupos de poder y que surgieron gracias al apoyo del estado⁷, tal y como se vio arriba.

El paso de la producción en masa del fordismo y taylorismo en Estados Unidos a modelos de producción flexible, a fin de hacer frente a la mayor competencia mundial generada por Japón principalmente, implicó también la flexibilización del mercado laboral y la reducción de costos para las empresas, lo que generó despido masivo de trabajadores, pérdida del poder de los sindicatos, trabajo temporal y subcontratación con bajos salarios; aunado a las grandes transformaciones de la industria en cuanto a reestructuración de la actividad productiva en Estados Unidos, seguida de la estrategia de deslocalización industrial hacia países con menores costos, tal y como se verá posteriormente.

fijo, los demás países tenían que comprar moneda de reserva (dólares) e incrementar su oferta monetaria. Esta crisis mundial se profundiza por el crecimiento de los precios del petróleo en 1973.

⁷ Después de un siglo de protección estos grupos empresariales lograron asegurarse un lugar en la toma de decisiones económicas a favor de sus intereses, demandando políticas que garanticen la propiedad de sus inversiones y subsidios, bajo el entendido de que son generadoras de innovaciones y desarrollo de conocimiento que puede ser aprovechado por otras empresas (Correa, 2020).

Productividad y pérdida de competitividad de Estados Unidos en la década de los ochenta

La discusión teórica sobre la productividad⁸ y su efecto en el crecimiento económico se ha centrado en el desarrollo tecnológico desde la década de los noventa. En sus análisis la innovación tecnológica es la causa principal del crecimiento de la productividad; de tal forma que la adopción de tecnologías de la información hace que los procesos productivos sean más eficientes, siempre y cuando no haya intervención del estado ya que ello llevará a que la productividad real sea inferior a la potencial (Aroche, 2018). Sin embargo, no hay explicaciones consensuadas sobre las diferencias en la productividad entre sectores al interior de las economías, como tampoco las hay respecto de las diferencias en productividad en los distintos países.

Las políticas proteccionistas de Estados Unidos históricamente han buscado recuperar el empleo y el dinamismo económico ocasionado por la pérdida de productividad en la manufactura desde la década de los setenta. Si bien la flexibilidad laboral y la posterior estrategia de deslocalización logró reducir los costos de producción para las empresas estadounidenses, el mismo proceso no pudo resolver los problemas de productividad a nivel interno, e incluso la brecha entre las empresas de elevada productividad y las demás se fue ampliando con el tiempo⁹, debido a que los conocimientos y tecnologías aparentemente accesibles no se difunden entre todas las empresas (OCDE, 2015).

La productividad en Estados Unidos presenta períodos de expansión y de contracción desde la segunda mitad de los ochenta. De 1985 a 1994 se mantuvo una tendencia a la baja de la productividad total de los factores (PTF), con una tasa promedio anual de 0.8%. De 1995 a 2001, se observa un período de expansión cercana al 2% promedio

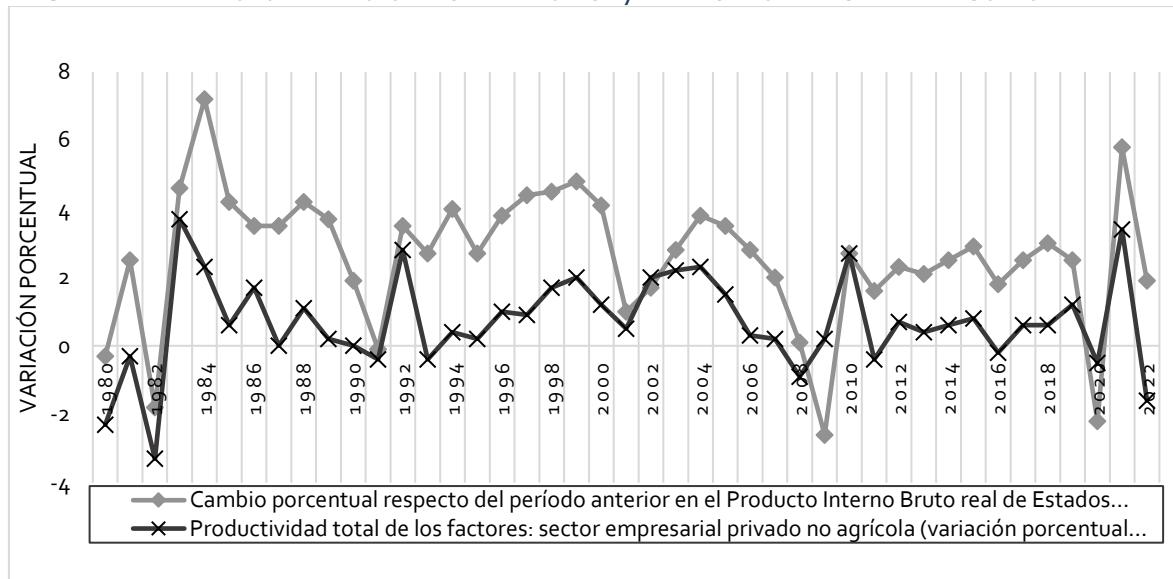
⁸El concepto de productividad se refiere a la eficiencia con la que ocurre la producción, por lo que su medición tiene que ver con las proporciones de los factores utilizados para generar nuevos bienes en los distintos procesos productivos. De manera simple, la productividad es la razón entre los niveles de producto y las cantidades de factores empleadas en un proceso productivo, este resultado está determinado por la tecnología empleada y las condiciones generales en las que éstas tienen lugar, según la teoría neoclásica (Aroche, 2018).

⁹ La baja en la productividad laboral a nivel mundial, desde el año 2000, se manifiesta en las empresas no vanguardistas y es más pronunciada en el sector servicios. En el sector industrial tecnológico de vanguardia se incrementó a una tasa media anual del 3.5%, frente a sólo un 0,5% en las empresas no vanguardistas (OCDE, 2015), lo que fue creando disparidades en la productividad y una profundización de la brecha salarial entre industrias de alto desarrollo tecnológico e industrias básicas.

anual (gráfica 1) y que se identifica con la etapa de dinamismo de la industria de tecnologías de las información y de telecomunicaciones. Sin embargo, para algunos autores una alta proporción del incremento de la productividad obedece a la práctica de las corporaciones de recorte de personal y su objetivo de reducir costos (Guillén, s.f.).

Durante el período de 1990- 1997 el promedio anual de despido de trabajadores fue de 450 mil plazas, por lo que este factor fue tanto o más poderoso en la elevación de la productividad que el mismo desarrollo tecnológico, lo que tuvo un papel importante en el lento crecimiento del salario real y el incremento de las ganancias, debido al aumento de horas en la jornada laboral, a lo cual los trabajadores tuvieron que adaptarse como consecuencia de la inseguridad en sus puestos de trabajo, generado por las nuevas formas de organización flexible de las corporaciones con contratación temporal, de tiempo parcial, por honorarios, etc. (Guillén, s.f.).

Gráfica 1. Productividad total de los factores y PIB de Estados Unidos 1980-2022.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del U.S. Bureau of Economic Analysis y Oficina de Estadística de Productividad y Tecnología
<https://www.bls.gov/productivity/tables/home.htm>

En la primera década de este siglo la PTF ha mantenido una tendencia a la baja de alrededor del 0.7% hasta tornarse negativa en el 2008 y a partir de entonces mantuvo un crecimiento cercano al 1% promedio anual, registrando una fuerte contracción en el 2022 de -2 %,), la cual se explica por la pandemia de COVID y la invasión de Rusia a Ucrania, con efectos negativos sobre las cadenas de suministro y el incremento de los precios del transporte y los hidrocarburos.

La caída de la productividad en un largo período evidencia la pérdida de competitividad de la economía estadounidense en relación con otros países, principalmente en las industrias de semiconductores y de componentes eléctricos; computadoras y equipos periféricos e informáticos, los cuales fueron fabricados e importados desde China, resultado de la deslocalización industrial.

La recuperación económica después de la pandemia ha sido lenta, pero sin caer en la recesión, aún y cuando el gobierno de Washington declaró la recesión técnica en el 2022. En el 2023 se han dado signos de un cierto dinamismo gracias a la reducción de las tensiones que generaron tanto la inflación como la propuesta de tope de deuda pública para el gobierno de Washington¹⁰. La productividad creció a 3.7%, lo cual no se veía en décadas; sin embargo, apenas si logró compensar las fuertes contracciones del período de pandemia. El impulso de la política industrial del gobierno de *Biden* de apoyo a la relocalización de empresas tiene como propósito resolver los problemas de productividad y subsanar los desequilibrios de la planta productiva generados por la deslocalización de la industria, con lo cual también se plantea reducir la dependencia de importaciones desde China.

La especialización de la producción en Estados Unidos desde la década de los noventa privilegió los sectores de alto conocimiento que son los de mayor productividad; en tanto, la manufactura de insumos se trasladó a países de menores costos salariales. La especialización en el sector de innovación como la optoelectrónica con aplicaciones en diversas actividades; así como la nanotecnología y la robótica, a la vez que demandan empleo de alto conocimiento, también requieren de intercambios sostenidos entre diseñadores y productores articulados entre los diversos espacios geográficos (Vidal, 2016), lo que hasta ahora se ha logrado con la producción en cadenas globales de valor (CGV). Romper con estos encadenamientos productivos con Asia, principalmente con China es un reto para el gobierno estadounidense en la última década.

¹⁰ La inflación pasó de 1.6 en 2020 y llegó a su tope máximo de 8.7 en el segundo trimestre de 2022; el déficit fiscal pasó de representar el 14.4 % del PIB en 2020 y 12.3 % en 2021, a 5.5 % del PIB en 2022 (FMI, 2023). Por otro lado, debido a profundización de la deuda externa, la cual llegó a representar el 126% del PIB en 2023, hubo fuertes presiones para establecer un techo de deuda de 31.38 billones de dólares hasta enero de 2025, período que cubre la administración *Biden*. Después de largas jornadas de negociación, el Senado aprobó suspender el techo de deuda, a sólo unos días de la fecha establecida para ejercer el presupuesto. Los principales acreedores en esta deuda son: Japón, China, Reino Unido y Bélgica.

Deslocalización industrial y desempleo en Estados Unidos.

El recorte de puestos de trabajo y la estrategia de relocalización industrial al interior del mercado estadounidense¹¹ no fue suficiente para la recuperación de las ganancias de las empresas en la década de los ochenta; por lo que la estrategia seguida fue la deslocalización de la industria a países de menores costos, mediante la fragmentación de los procesos productivos a fin de reducir costos. Las empresas encargadas del diseño e intensivas en desarrollo tecnológico se mantuvieron en Estados Unidos (Dabat y Ordóñez, 2009); mientras que las de la manufactura emigraron a países con bajos costos, en los eslabones de la cadena productiva intensivos en mano de obra, principalmente hacia Taiwán y China. Sin embargo, este proceso generó desempleo en la manufactura en Estados Unidos; además de que profundizó el déficit comercial,¹² debido al incremento de las importaciones desde las empresas norteamericanas ubicadas en el exterior.

Por otro lado, la planta productiva debilitó su integración vertical al interior, (Garrido, 2022), la cual se profundizó por la crisis de sobreproducción de las tecnologías de información y telecomunicaciones, en 2001, lo que intensificó el proceso de deslocalización de empresas de alta tecnología encargadas de los semiconductores principalmente. Aproximadamente el 25% de la producción empezó a migrar hacia el este de Asia, en países como China, Corea del Sur y Singapur, en donde las empresas desarrollaron grandes avances en el diseño y los países receptores incrementaron la inversión en investigación y desarrollo, y en educación superior, situación que por un lado contribuyó a un crecimiento de sus exportaciones al mercado estadounidense, con China como principal proveedor de bienes de alta y media tecnología; y por otro lado,

¹¹ A fines de la década de los ochenta se cambió el corazón tradicional de la industria del norte al suroeste con la recuperación de la industria del acero, la industria automotriz y la electrónica en el *Sillicon Valley*, así como los nuevos emplazamientos industriales de Georgia, Tennessee, Arizona y Texas (Glickman y Douglas, 1994) y fue el inicio de la demanda de trabajo calificado en detrimento del de baja calificación con una tendencia de reducción del empleo en la manufactura.

¹² El déficit comercial se explica por la propia deslocalización y el incremento de las importaciones desde las empresas estadounidenses situadas en Asia. Sin embargo, este déficit evidencia la pérdida de competitividad desde la década de los setenta, cuando el gran competidor era Japón en industrias como la automotriz, la electrónica de cómputo y los electrodomésticos, lo que generó una política comercial proteccionista y la devaluación del dólar con el apoyo de los países europeos para la concertación del Acuerdo de Plaza en 1987, cuyo resultado fue la pérdida de competitividad de las exportaciones japonesas a nivel internacional por el efecto de apreciación del yen. En 2007 China se convirtió en el primer socio comercial de Estados Unidos y su participación en el déficit fue creciendo desde entonces. En el período 2013- 2018 China representó cerca del 70 por ciento del total de dicho déficit que había llegado a 4.63% del PB. De ahí que el déficit comercial de Estados Unidos es un problema estructural en una economía que estimula el consumo y se beneficia de bajos costos de producción en otros países.

incrementó la pérdida de empleos en la manufactura norteamericana (Whoriskey de 2012, citado por Centro Nacional de Planeamiento Estratégico, 2020).

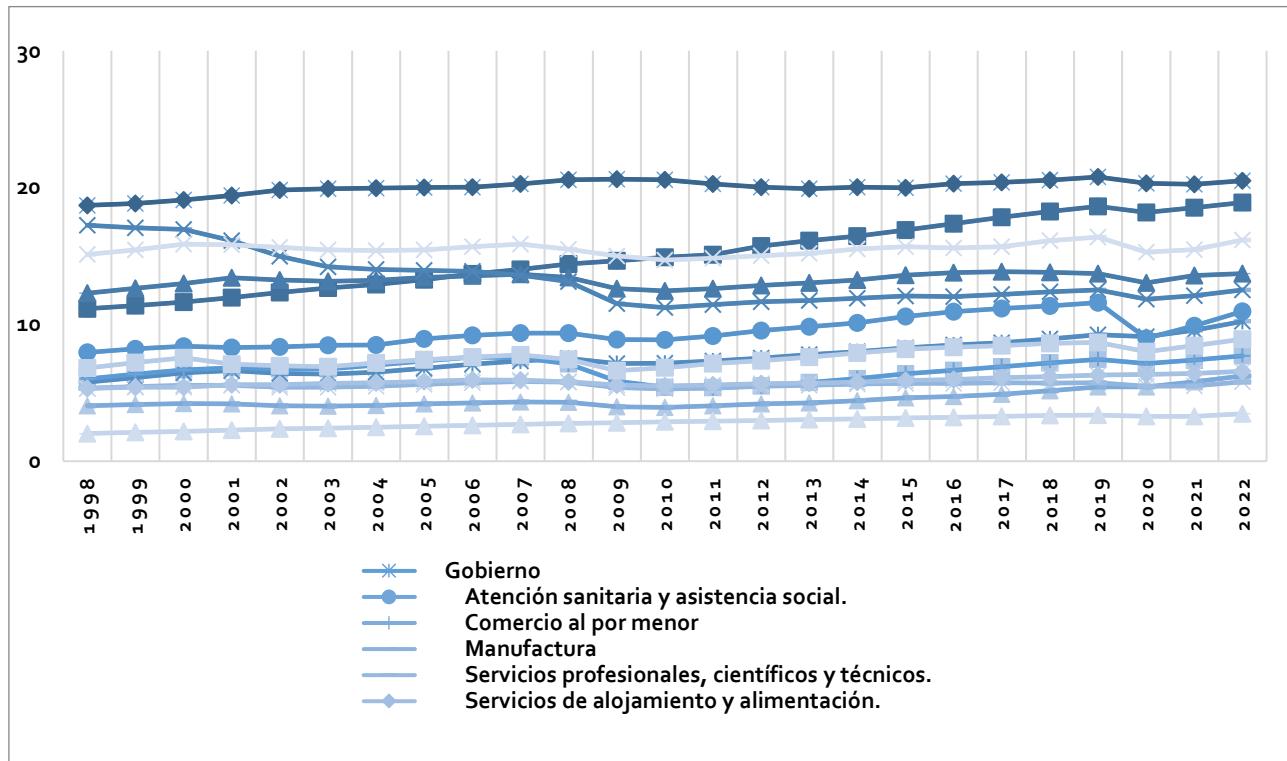
Por lo que, el gobierno de los Estados Unidos no tomó en cuenta el impulso de sus competidores en Asia, quienes aprovecharon la tecnología e hicieron innovaciones en las empresas locales, gracias al apoyo de los gobiernos de esos países con el incremento de inversiones en desarrollo tecnológico. Mientras Estados Unidos mantuvo un gasto en investigación y desarrollo de alrededor el 2.5 % del PIB en la primera década del 2000, China pasó del 1% en el 2000 al 2.5% en 2010 con tasas de crecimiento del PIB de alrededor el 10% durante la década, lo que hizo que el volumen de recursos destinados a este rubro tuviese un incremento cada vez mayor; por su parte Corea del Sur duplicó su gasto de 2.5% del PIB en el año 2000 a 5% en 2010; Singapur pasó de 1.0 a 2.5% en el mismo período. (Banco Mundial, 2023)

La fuerte migración de empresas desde Estados Unidos en la primera década de este siglo significó una pérdida de 5.7 millones de puestos de trabajo (33%) del empleo en la manufactura (gráfica 2). Este hecho marcó la “década perdida” en la manufactura estadounidense, cuya caída del empleo estuvo por encima de la registrada en la década de los ochenta del siglo pasado cuando se advirtió sobre la desindustrialización del país, e incluso la pérdida del empleo en el 2000 fue más agresiva que la ocurrida en la Gran Depresión en 1929 (Atkinson, 2013).

Junto con la caída del empleo en la manufactura también se generaron grandes transformaciones sectoriales; por un lado, se intensificó la concentración del empleo en el sector servicios y por otro lado, las empresas de la manufactura demandaron cada vez más mano de obra calificada y de alto conocimiento, en detrimento del empleo de baja calificación. En el sector servicios, los empleos generados por el sector del gobierno, siguen siendo los más representativos en cuanto concentración de empleo; durante el período de 1998-2022 mantuvo una concentración de alrededor 19 millones de empleo promedio; también destacan sectores que antes de este período no figuraban como los principales demandantes de empleo, entre los que se encuentran el de las finanzas y los seguros¹³ y el comercio al por mayor, dejando en un quinto lugar a la manufactura como demandante de empleo, inmediatamente después del sector de la construcción (gráfica 2).

¹³ El crecimiento del empleo en el sector financiero se explica por la desregulación del sector en 1989 con la derogación de la Ley Glass Steagal que regulaba dicho sector desde 1933 y mediante la cual existía una separación entre banca de inversión y banca comercial. En tanto, el crecimiento en la demanda de empleo del sector del comercio al por menor influyó el aumento de las distribuidoras de productos de importación producidos por las empresas estadounidenses en Asia.

Gráfica 2. Empleo por sectores en Estados Unidos 1998- 2022 en millones de puestos de trabajo



Fuente: Elaboración propia con base en el *U.S. Bureau of Economic Analysis*, 2024.
https://apps.bea.gov/iTable/?reqid=19&step=2&isuri=1&1921=survey&_gl=1*wsxu1q*_

Por lo que, la manufactura perdió su lugar privilegiado como demandante de empleo desde la década de los ochenta, cuya mayor caída se reflejó en el 2001 en el marco de la crisis de tecnologías de la información y telecomunicaciones, cuando se profundizó la deslocalización industrial hacia China, principalmente, e incluso muchas empresas ubicadas en México, también emprendieron este proceso (Correa, 2007).

Por otro lado, si bien, la demanda de empleo privilegió el trabajo altamente calificado en detrimento del empleo de baja calificación, debido a la especialización en actividades de alta tecnología, el mercado de trabajo no logró el ajuste esperado, ampliamente defendido por la eficiencia del mercado e hizo evidente que Estados Unidos no incrementó su productividad durante toda una década, tal y como se vio arriba¹⁴.

¹⁴ Es decir, el incremento de la tecnología reduce la demanda de empleo debido a que el sector puede producir la misma cantidad de bienes con menos trabajadores, lo que sugiere una mayor productividad y una expansión del mercado, gracias a que los productos son más baratos. Este mercado en expansión

Estas transformaciones en la demanda de empleo propiciaron una tendencia de contracción de los salarios en la manufactura en la primera década de este siglo, la cual se fue amortiguando por las políticas de apoyo al empleo emprendidas desde la crisis financiera de

2008, y que se han mantenido desde entonces, en las distintas administraciones, lo que ha implicado un mayor gasto del gobierno federal y por consecuencia un incremento del déficit fiscal¹⁵. Además de la implementación de una política monetaria expansiva de apoyo al empleo y la inversión, mediante tasas de interés bajas desde 2009- hasta 2021. Sin embargo, ello no ha sido suficiente para reducir la desigualdad salarial que existe a nivel sectorial.

Esta diferenciación salarial ha generado una concentración del ingreso en las familias de altos ingresos desde 1980 y en los últimos 20 años las mayores ganancias se concentran en los sectores de las finanzas, los bienes raíces, tecnología, farmacéutica y los servicios a las empresas, por lo que sólo el 6% de los condados absorben el 60% del crecimiento del producto y entre las grandes corporaciones, el 10% superior captura el 80% de los beneficios. Su inversión es mayormente en intangibles, en fuerza laboral altamente calificada y en capacidades digitales (McKinsey Global Institute, 2019, citado por Miguel Angel Rivera Ríos, et al, 2022).

La alternativa de los paquetes de ayuda a las familias por parte del gobierno federal desde la crisis de 2008 y durante la pandemia de COVID 19, han suavizado la tendencia de empobrecimiento de las familias de menores ingresos, pero no han reducido la desigualdad social, tal y como se pensaba, respecto de que un mercado de trabajo ajustado llevaría a reducir la brecha entre ricos y pobres (Forbes, 2023).

Esta concentración el ingreso sitúa a Estados Unidos en el tercer lugar, respecto de la desigualdad social, según datos de la OCDE, justo después de México y Chile. Por su parte el índice GINI de Estados Unidos pasó del 3.6 que se tenía en 1970 a 4.2 promedio desde la década de los noventa hasta 2020, cuando el apoyo a las familias suavizó la

crea una demanda de trabajadores que supera el impacto de reducción de la demanda de mano de obra iniciado por el desarrollo tecnológico (Wial, 2012, citado por Centro Nacional de planeamiento estratégico, 2020).

¹⁵ En el gobierno de Obama el rescate para enfrentar la crisis financiera fue de alrededor 787 mil millones de dólares; durante la pandemia del COVID 19 el Plan de estímulos económicos del gobierno de Donald Trump fue de 2 mil millones de dólares en 2020 y que ha sido el más grande de la historia (BBC, 2020) . En el gobierno de Biden el Congreso de Estados Unidos negoció un paquete de rescate de 1900 millones de dólares en febrero de 2021.

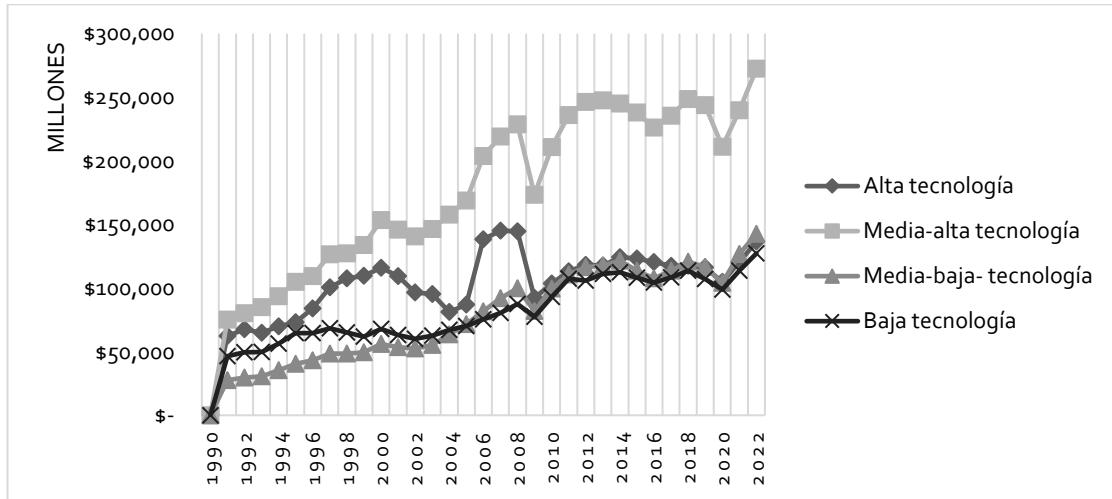
tendencia de empobrecimiento y que se vio reflejado en este indicador que se situó en 3.9 en 2020- 2021 (Banco Mundial, 2024).

Frente a esta desigualdad salarial, una de las promesas de campaña del gobierno de Biden fue la de incrementar al doble el salario mínimo, el cual no se había incrementado desde 2009, fecha en la que se fijo en 7.25 dólares por hora. Dicho incremento se ha venido haciendo de manera gradual hasta llegar a 15 dólares la hora para 2025¹⁶. Con ello se cumplirá una de las promesas desde su campaña y se espera se eleve el salario de casi 32 millones de trabajadores, 21% de la fuerza laboral de Estados Unidos, lo que ayudará a revertir décadas de creciente desigualdad salarial (Trimestre Económico, 2021). Los salarios más altos se han concentrado en los estados de Nueva York, Washington, California y los más bajos en Montana, Nebraska, Ohio y Georgia (CNN en español, dic.25, 2023),

Por otro lado, es importante señalar que la especialización de la producción en actividades de alto conocimiento, no se ve reflejada en el comportamiento de las exportaciones de Estados Unidos, lo que implica que gran parte de esa producción es para el mercado interno. Las exportaciones del alta intensidad tecnológica se redujeron desde principios del siglo XXI y predominan desde entonces las de media alta intensidad tecnológica (gráfica 3), según la clasificación de la OCDE, en donde se concentran las exportaciones de la industria del automóvil, maquinaria eléctrica y no eléctrica, equipo de computo e industria electrónica. Por lo que la producción de bienes de alto contenido tecnológico es para abastecer la demanda interna principalmente; sin embargo se requiere de la importación de insumos tecnológicos, como los semiconductores y baterías de litio producidos en los países asiáticos, gracias a la deslocalización industrial.

¹⁶ Algunos estados ya lo rebasaron en el 2024, como el Distrito de Columbia con 17 dólares, Washington con 16.28 y Nueva York con 15 dólares (CNN en español, 2023)

Gráfica 3. Exportaciones de Estados Unidos, según su intensidad tecnológica, 1990-2022 en miles de millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de Comtrade, utilizando la clasificación Standard International Trade Classification (SITC), con base en la metodología de OCDE, Hatzichronoglou, T. (1997).

<https://comtradeplus.un.org/TradeFlow>

Por otro lado, la deslocalización industrial tuvo un efecto de cambio estructural en el comportamiento de las exportaciones de China, debido a que las exportaciones de alta intensidad tecnológica superaron a las de mediana intensidad desde 2003¹⁷, sin reducir las de los otros dos sectores, lo cual también refleja que por un lado, China redujo su brecha tecnológica y por el otro, mantuvo una planta productiva integrada. Contrariamente, en Estados Unidos el crecimiento de las exportaciones en el sector de mediana tecnología depende fuertemente de insumos y componentes del exterior lo que se ve reflejado en los desequilibrios de la planta productiva y la dependencia de las importaciones, resultado de la deslocalización industrial, como ya se anotó arriba.

Por lo que si bien, esta estrategia fue uno de los principales pilares de la globalización que creció al amparo de una gobernanza global y dinamizó el comercio y las inversiones, gracias a la apertura y desregulación de los mercados; también generó cambios estructurales en la economía mundial, con una mayor interdependencia económica, debido a que por un lado permitió a las empresas transnacionales incrementar sus ganancias con la producción de insumos en países de bajos costos y por otro lado, favoreció a algunos países de menor desarrollo que pudieron dinamizar sus sectores industriales gracias al apoyo del estado.

Frente a la falta de integración de la cadena productiva y la ruptura de eslabonamientos productivos en Estados Unidos, el gobierno federal inicio políticas de relocalización de

¹⁷ En los productos de alta intensidad tecnológica destacan los reactores nucleares, la aeronáutica, los productos farmacéuticos y equipo médico (United Nations, Comtrade, varios años)

empresas desde 2010, las cuales se acentuaron en el gobierno de Trump con una política agresiva y de profundización del proteccionismo que desembocó en la guerra comercial con China (Garrido 2022 y Rosales, 2022).

El gobierno de Biden ha realizado esfuerzos para la relocalización con una política industrial de subsidios y un fuerte gasto para impulsar la investigación y desarrollo, lo cual tiene como objetivo reducir la dependencia de insumos que se profundizó por los confinamientos y los paros de los puestos de embarque durante la pandemia del COVID 19 y la invasión a Ucrania desde febrero de 2022.

Política industrial para la relocalización de empresas en Estados Unidos.

El proceso de relocalización industrial o *reshoring* en Estados Unidos es una tendencia que se ha venido presentando desde el año 2010, debido a la política de los gobiernos de apoyo empresarial a fin de hacer freno al desempleo que se generó durante la primera década del siglo XXI. Este proceso ha generado un debate acerca del rumbo que tomará la globalización ya que la deslocalización industrial fue uno de sus principales pilares. Sin embargo, estamos aún lejos de una economía mundial menos globalizada; de ahí que lejos de replegarse, lo que está ocurriendo es que la automatización está reduciendo cada vez más la necesidad de mano de obra en las plantas de producción (Levinson, 2022) y se ha venido dado una sustitución de un gran número de puestos de trabajo de baja calificación, por una menor cantidad de puestos de alta calificación; también es cierto que la productividad del sector fue insuficiente, como se anotó arriba (Centro Nacional de Planeamiento Estratégico, 2020).

Estas modificaciones en la demanda de empleo en Estados Unidos, dejó a la economía con una pérdida de puestos de trabajo de alrededor de 5 millones en la manufactura, los cuales no se han podido recuperar desde su caída en la década 2000-2010, donde pasó de 17 millones 383 mil empleos a 12 millones 800 mil en 2022, tal y como se vio anteriormente. De ahí que se han hecho grandes esfuerzos para la relocalización de empresas desde el gobierno de Barak Obama.

Contrariamente, como resultado de las políticas de atracción a las inversiones, lo que está ocurriendo es un crecimiento de la IED en la manufactura, principalmente en la industria química, de alimentos y equipo de transporte (gráfica 4), resultado de las políticas implementadas y las condiciones que Estados Unidos ofrece en términos de

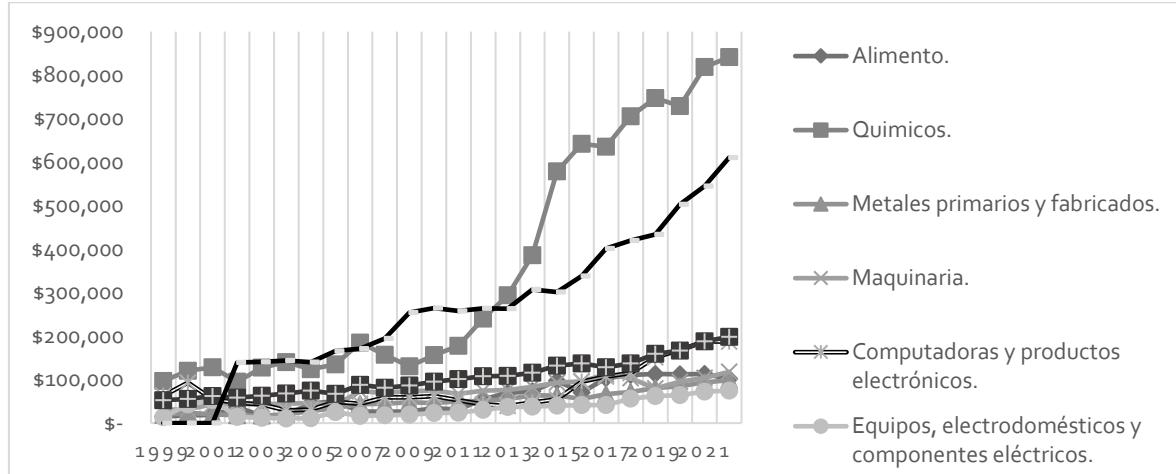
una mayor producción interna de energéticos.¹⁸ En ese sentido, la IED en la industria química se incrementó en la producción de etileno, plástico de bienes duraderos. Respecto de la IED en equipo de transporte, la industria ha mantenido una tendencia de deslocalización de otros países hacia Estados Unidos en los últimos 5 años, especialmente por parte de los fabricantes de automóviles de Europa y Asia, quienes con el despliegue de incentivos ven las oportunidades de fabricar automóviles en Estados Unidos, con una calidad superior y un costo menor que en dichas regiones (Evans, 2020, citado por Centro Nacional de Planeamiento Estratégico, s.f.).

La política industrial de la administración Obama fomentó la Red Nacional para la Innovación en Manufactura (*National Network for Manufacturing Innovation- NNMI*) para financiar proyectos de tecnología y procesos de manufactura, con la inclusión de reformas fiscales para la energía, la infraestructura y fuerza laboral. Ello permitió el crecimiento de los *clusters*, que si bien se formaron casi de manera natural en industrias determinadas, fueron desarrollando agrupaciones regionales en estrecha vinculación con las universidades, la industria y el gobierno¹⁹. Esta red geográfica de actores teóricamente permite la coordinación para la toma de decisiones para el desarrollo, la creación y la difusión de la innovación y la tecnología (Centro Nacional de planeamiento estratégico, 2020).

¹⁸ En el 2013, el 84% de la demanda de energía de Estados Unidos fue cubierta por la producción interna, en comparación al 69% del 2005, y en el 2014 superó a Rusia y Arabia Saudita como el mayor productor de energía en el mundo, en petróleo crudo y gas natural líquido (Centro Nacional de Planeamiento Estratégico, s.f.).

¹⁹ Los clusters de manufactura de alta tecnología se ubican en el Noreste y Silicon Valley; los especializados en maquinarias se ubican en la región de Chicago, Detroit y Ohio; en tanto los especializados en tecnologías del transporte se localizan en la zona alta del sur; y los de manufactura de bajos salarios que mantienen una manufactura de bienes de consumo se ubican en la zona baja del sur del país (Helper, Krueger, y Wial, 2012, citado por el Centro Nacional de planeamiento estratégico, 2020).

Gráfica 4. Stock de IED en la manufactura de Estados Unidos 1990-2021 en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de U.S. Bureau of Economic Analysis,
<https://apps.bea.gov/International/di:fdi>

En el gobierno de Donald Trump se firmaron dos Órdenes Ejecutivas²⁰ que tenían como objetivo garantizar suministros seguros y confiables de minerales críticos, lo cual se lograría mediante el apoyo a las industrias nacionales de minería y procesamiento, debido a que se reconoció que existía una gran dependencia de dichos minerales, lo que representaba una amenaza a la cadena de suministro nacional. Esta situación de dependencia se evidenció con la pandemia debido a que se pudo comprobar que frente a los confinamientos Estados Unidos no lograba suministrar el equipo y los insumos médicos, lo cual también mostró la dependencia que se tenía con China (Rosales, 2022). El sentimiento nacionalista se fortaleció con la política del desafío chino; sin embargo, los acontecimientos demostraron que la falta de abastecimiento que estaba frente a ellos era causa y consecuencia de las estrategias de *offshoring*, que en su momento fueron altamente convenientes en la búsqueda de reducción de costos.

De ahí que en el cambio de la administración de Trump a Biden si bien se da paso de una retórica proteccionista y agresiva a una de diplomacia de Estado, el objetivo perseguido se mantiene en términos del reforzamiento de la producción en la manufactura de alta tecnología a fin de reducir la dependencia. Comportamiento que para algunos autores dicho reforzamiento de la política industrial por parte de Estados Unidos implica mantener el dominio de las nuevas tecnologías del siglo XXI a fin de preservar la hegemonía, retardando con ello el cierre de la brecha tecnológica con China (Rosales, 2022).

²⁰ La Orden Ejecutiva 13817 de diciembre de 2017y la 13953 de septiembre de 2020 del gobierno de Trump

En ese sentido, en los primeros 100 días del gobierno de *Biden*, se giró la Orden Ejecutiva 14017 conocida como *America's Supply Chains* (ASC), o “Cadenas de Suministro de Estados Unidos”, por su nombre en español del 24 de febrero de 2021 mediante la cual se retomó la propuesta de Trump, en términos de fortalecer la producción de minerales y materiales críticos, incentivar la producción de semiconductores, producción de baterías eléctricas, y los productos e ingredientes farmacéuticos activos. La política industrial diseñada en la actual administración involucra una gran cantidad de subsidios para la relocalización de empresas pues la propuesta es la generación de centros regionales de innovación y tecnología en todo el país, con la colaboración estrecha de gobiernos estatales y locales, institutos de educación superior, sindicatos, empresas y organizaciones comunitarias para crear asociaciones regionales a fin de desarrollar tecnología, sectores de innovación y manufactura.

En ese sentido, la Ley Bipartidista de Empleo e inversión en infraestructura de 2021 prevé una inversión en infraestructura de transporte, telecomunicaciones y energías limpias, lo que junto con la Ley Bipartidista para producir semiconductores implica una inversión de alrededor 605 mil millones de dólares, cuyo monto más alto lo ejercerá la infraestructura del transporte con alrededor de 307 mil millones de dólares, la mitad del presupuesto destinado a la nueva industrialización, también vinculada con el problema del cambio climático, con lo cual se pretende dar paso hacia el uso de energías limpias. (White House, 2022). El presupuesto destinado incluye: la generación de infraestructura portuaria, el desarrollo de una red nacional de carga de vehículos eléctricos y el procesamiento y fabricación de materiales para baterías, lo que busca dinamizar la industria de automóviles eléctricos y el suministro de materiales críticos y otros componentes necesarios para garantizar la fabricación nacional.

De igual manera, el presidente *Biden* promulgó el 9 de agosto de 2022 la Ley bipartidista *Creating Helpful Incentives to Produce Semiconductors (CHIPS Act)* y la Ley de Ciencia con las cuales se pretende fortalecer la manufactura y las cadenas de suministro. Invertirá con fondos federales en la producción de semiconductores, debido a que según el Departamento de Comercio la escasez de semiconductores en 2021 afectó el crecimiento económico de Estados Unidos en casi un cuarto de billón de dólares (250 mil millones de dólares). También invertirá en rubros de investigación y desarrollo, ciencia y tecnología, además de fuerza laboral para lograr el liderazgo en industrias de nanotecnología, biotecnología, energía limpia, tecnología cuántica, informática e inteligencia artificial (White House, 2022), lo que implica recursos de alrededor 166,200 millones de dólares; además de un 25% de crédito fiscal a la inversión para la fabricación de semiconductores y equipos relacionados; así como presupuesto para investigación y desarrollo por 100 mil millones de dólares y recursos para la fuerza laboral, entre otros.

Este despliegue de estímulos a la inversión y al empleo han tenido como resultado el regreso de 1800 empresas a Estados Unidos aún y con la crisis post pandemia. Alrededor del 60 por ciento de las empresas regresan de China y México y se han ubicado principalmente en los estados de Michigan, Texas, Tennessee, Arizona, Carolina del Norte, Virginia, Illinois, Kentucky, Ohio y California (U.S.Reshoring Initiative Data Repor, 2021). En este proceso de relocalización; además de los estímulos a la inversión existen otros factores que han incidido entre los que destacan: a) la imposición de los aranceles del gobierno estadounidense a varios productos y materias primas provenientes de la República Popular China, lo que implicó un incremento de los precios de importación para cerca del 12 % del total de las importaciones realizadas desde China, y b) Las reglas más estrictas en el T-MEC, que favorecen la producción en Estados Unidos en cuanto a reglas de origen; por lo que de no lograr cubrir dichas normas habrá repercusiones negativas para México, sobre todo en la industria automotriz.

Conclusiones

La estrategia de deslocalización industrial de las empresas de Estados Unidos, surgió como un mecanismo para frenar la contracción de las ganancias, ocasionada por la caída de la productividad desde la década de los ochenta. Esta estrategia ha sido altamente beneficiosa para las empresas que aprovecharon tanto los estímulos que ofreció el gobierno federal, para la especialización en actividades intensivas en tecnología, como la ventaja comparativa de costos laborales que ofrecían los países asiáticos, ya que dicha estrategia se cimentó sobre la base de la fragmentación de los procesos productivos; de tal forma que Estados Unidos se especializó en actividades de diseño intensivas en conocimiento y que requieren de fuerza laboral altamente calificada, en tanto las actividades intensivas en mano de obra se deslocalizaron hacia los países de menor desarrollo, principalmente China.

Este proceso implicó la transformación de la gobernanza de comercio y de inversiones a nivel mundial a fin de dinamizar ambos procesos, lo que implicó la sustitución del antiguo Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), por la Organización Mundial de Comercio, organismo mediante el cual se crearon las normas para una mayor apertura y liberalización de las economías, a fin de generar mercados para la nueva dinámica de producción global.

La especialización de la producción de alto conocimiento en Estados Unidos no logró reducir los problemas de baja productividad de la manufactura, lo que en el largo plazo ha implicado una caída del empleo en este sector. La fuerza laboral desplazada de la manufactura se ha incorporado a actividades del sector servicios, el cual es el principal demandante de empleo; sin embargo, los subsectores de mayor demanda requieren también de fuerza laboral calificada, como lo es el sector gobierno, el sector de la salud, los servicios profesionales y el sector financiero, entre otros. Por lo que a los desempleados de la manufactura de baja calificación sólo les queda la incorporación a actividades de alojamiento y alimentos, la construcción o el comercio al por menor, que son los sectores en los cuales se ha dado un crecimiento del empleo, pero que ofrecen salarios más bajos. Estas transformaciones sectoriales en el empleo, con fuertes diferencias salariales ha llevado a la concentración de la riqueza en unos cuantos sectores económicos, lo que ha profundizado la desigualdad social.

Por otro lado, a medida que la internacionalización de las inversiones fue cobrando fuerza se fue conformando una nueva División Internacional del Trabajo, con una fragmentación de los procesos productivos y un comercio internacional caracterizado por el intercambio de bienes intermedios que se incorporan en distintas etapas en los procesos de producción, liderados por las empresas transnacionales, las cuales controlan alrededor del ochenta por ciento del comercio mundial. El resultado de esta deslocalización industrial es una mayor interdependencia económica y el surgimiento de grandes competidores a nivel global, debido a que países como China y Corea del Sur han logrado reducir la brecha tecnológica con Estados Unidos, gracias al impulso que estos países otorgaron a la investigación y desarrollo y al aprovechamiento de la producción en cadenas globales de valor.

Frente a ello, las distintas administraciones de los Estados Unidos han emprendido políticas de apoyo para el regreso de las inversiones desde 2014. La política industrial desde el gobierno de Obama se ha centrado en estimular la inversión y el consumo con políticas expansivas que apuntan a generar una planta productiva más integrada. Esta estrategia involucra la renegociación con sus socios comerciales en América del Norte a fin sustituir importaciones desde China, para lo cual han sido de suma importancia las modificaciones que se dieron en el nuevo Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), respecto de reglas de origen, salarios para la producción de la industria automotriz y la compra de insumos producidos en Estados Unidos,

entre otros; además de mantener el principio de revisiones sexenales, que no existía en el antiguo tratado. Por lo que, tanto México como Canadá juegan un papel muy importante en el objetivo de relocalización de la producción en Estados Unidos a fin de enfrentar la competencia con China, principalmente.

Referencias

- Abuchaibe, Rafael, (2022), “Reshoring: por qué empresas de EE.UU. quieren volver a fabricar en el país (y la oportunidad económica que supone para México)27 de enero, BBC News Mundo, <https://www.bbc.com/mundo/noticias-59990036>
- Aroche R., Fidel (2018), “Estudio de la productividad y de la evolución económica en América del Norte. Una perspectiva estructural” en *Estudios económicos*, vol. 33, Núm.1, Ciudad de México, UNAM https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-72022018000100151
- Antràs, P. (2020), “De-globalization? Global value chains in the Post-COVID-19 age?”, *WP NBER 28115* [en línea] <https://www.nber.org/papers/w28115>. Antràs, P. (2020), “De-globalization? Global value chains in the Post-COVID-19 age?”, *WP NBER 28115*.
- Atkinson, R. (2013, Mar 14). “Why the 2000s Were a Lost Decade for American Manufacturing Industry”, <http://www.industryweek.com/the-2000s>, consultado en enero de 2024.
- Barbier, E. B. (2011). *Scarcity and Frontiers: How Economies Have Developed through Natural Resource Exploitation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Banco Mundial, [Índice de Gini - United States | Data \(bancomundial.org\)](#), consultado en enero de 2024
- BBC, (2020), Coronavirus | EE.UU. aprueba un paquete de ayudas económicas de US\$2 billones, el más grande de su historia, marzo <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-52045106>
- Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (2020). *El regreso de las manufacturas a Estados Unidos*, Serie: Análisis de las tendencias mundiales 2. https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1057115/analisis_de_tendencias_mundiales_2_el_Regreso_de_la_Manufactura_a_los_Estados_Unidos_ES20200728-16199-1lpi6t8.pdf

Correa, S. Ma. Antonia, (2020), “Propiedad intelectual y comercio internacional en la gobernanza del TLCAN. Limitantes en la difusión del conocimiento” en Isaí Contreras Álvarez y Miguel Ángel Cruz Romero (coordinadores), *Proceso de apertura y desarrollo comercial en la región de América del Norte y de China*. Pachuca, México. Universidad Politécnica Metropolitana de Hidalgo, Editorial Fontamara. Primera edición, págs.. 147-172.

Correa, S. Ma. Antonia, (2007), “Recesión de Estados Unidos e Industria Maquiladora en México” en Delia Montero y Ma. Antonia Correa S (coordinadoras), *América Del Norte. Una Integración Excluyente*, Editorial Plaza y Valdés, UAM-X, México.

CNN en español, diciembre 25, 2023 <https://cnnespanol.cnn.com/2023/12/25/salario-minimo-estados-unidos-estado-cuanto-cuando-orix/>, consultado en febrero de 2024.

Dabat, Alejandro y Sergio Ordóñez (2009) . Globalización, conocimiento y nueva empresa transnacional: desafíos y problemas en *Globalización, conocimiento y desarrollo* ” Alejandro Dabat L. y José de J. Rodríguez V. México, Miguel Angel Porrua e IIE, UNAM, Tomo I.

Dabat, A., & Leal, P. (2019). “Ascenso y declive de Estados Unidos en la hegemonía mundial” en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 50(199), 87-114. <http://dx.doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2019.199.67934>, consultado febrero de 2024.

El Trimestre económico (2021), “Por qué los Estados Unidos necesitan un salario mínimo de 15 dólares. La Ley para Aumentar el Salario beneficiaría a los trabajadores estadounidenses y a sus familias, vol. LXXXVIII (2), núm. 350, abril-junio de 2021, pp. 697-712 doi: 10.20430/ete.v88i350.1261.

Link, Stefan y Noam Maggor (2020) “Estados Unidos como una nación en desarrollo: consideraciones sobre las peculiaridades de la historia estadounidense”, El trimestre económico, vol. LXXXVII (3), núm. 347, julio-septiembre, pp. 791-834

Mc Dougall, John N (2006), Drifting Together. The political Economy of Canada- US Integration, Broadview Press.<https://www.scielo.org.mx/pdf/ete/v89n354/2448-718X-ete-89-354-491.pdf><https://www.scielo.org.mx/pdf/ete/v89n354/2448-718X-ete-89-354-491.pdf>

Stiglitz, J.E., J. Yifu Lin y C. Monga (2013). Introduction: The Rejuvenation of Industrial Policy, en J.E. Stiglitz y Justin Yifu Lin (comps.), *The Industrial Policy Revolution I : The Role of Government Beyond Ideology* , IEA Series, Palgrave, MacMillan, pp. 1-15.

Reshoring Initiative Data Report (2021), Reshoring Initiative, U.S. recuperado de: <https://reshoren.org/blog/reshoring-initiative-2021-data-report/>: 14 de marzo.

Rosales, Osvaldo (2022), “El conflicto Estados Unidos-China y las perspectivas del desacoplamiento estratégico” en Trimestre Económico, vol LXXXIX (2), número 354, abril-junio de 2022, pág. 491-512

The White House (9 de Agosto de 2022). <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/>

Vidal, Gregorio (2016), “Estados Unidos: economía, manufactura y ganancia financiera” en Gregorio Vidal (coordinador). *La economía mundial y los procesos de integración y regionalización*. México, Miguel Ángel Porrúa y UAM, P. 19-40.

Wial, H. (2013). Location Chicago Manufacturing: The Geography of Production in Metropolitan Chicago. University of Illinois at Chicago Center for Urban Economic Development. Disponible en http://www.uic.edu/cuppa/data/cued_manufacturing_brief_022113.pdf

Whoriskey, P. (2012, Jan 17). U.S. losing high-tech manufacturing jobs to Asia. The Washington Post. Disponible en http://www.washingtonpost.com/business/economy/us-losing-high-tech-manufacturing-jobs-toasia/2012/01/17/gIQA9P1S6P_story.html

Páginas de internet

Comtrade. (2023). UN Statistics Wiki. Obtenido de Technological classification of exports by SITC:, consultado en enero2024 <https://unstats.un.org/wiki/display/comtrade/Technological+classification+of+exports+by+SITC>.

OCDE (2014), Oficina de Estadísticas Laborales, Oficina de Productividad y Tecnología, Medidas históricas de productividad y costes: “ Medidas históricas de productividad de los factores totales (SIC 1948-87 vinculadas a NAICS 1987-presente) https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/revision-of-the-high-technology-sector-and-product-classification_134337307632

U.S. Oficina de Análisis Económico y Oficina de Estadísticas Laborales, Oficina de Productividad y Tecnología, 2024 https://apps.bea.gov/iTable/?reqid=19&step=2&isuri=1&categories=survey&gl=1*t9upa4*_ga*NDE2MTYyMDc3LjE3MDU0MzIyNjg.*_ga_J4698JNNFT*MTcwNTQzMjI2OC4xLjEuMTcwNTQzMzAwMS42MC4wLjA.#eyJhcHBpZCI6MTksInN0ZXBzIpbMSwyLDMsM10sImRhdGEiOltbImNhdGVnb3JpZXMiLCJTdXJ2ZXkiXSxbIk5JUEffVGFibGVfTGlzdCIsljEiXSxbIkZpcnN0X1ll

[YXIIiLCIxOTgwIl0sWyJMYXN0X1IYXIiLCIyMDIyIl0sWyJTY2FsZSIsljAiXSxbIlNlcmlcyIsIkEiXV19](#)

Oficina de Estadísticas Laborales, Oficina de Productividad y Tecnología, Medidas históricas de productividad y costes: " Medidas históricas de productividad de los factores totales (SIC 1948-87 vinculadas a NAICS 1987-presente) " (consultado lunes 22 de enero de 2024). <https://www.bls.gov/productivity/tables/home.htm>

U.S. Bureau of Economic Analysis, 2024.
https://apps.bea.gov/iTable/?reqid=19&step=2&isuri=1&1921=survey&_gl=1*wsxu1q*

U.S. Bureau of Economic Analysis, "Table 6.3D. Wages and Salaries by Industry" , consultado en febrero de 2024
https://apps.bea.gov/iTable/?reqid=19&step=2&isuri=1&1921=survey&_gl=1*b6ep5o*_ga*NDE2MTYyMDc3LjE3MDU0MzIyNjg.*_ga_J4698JNNFT*MTcwNjgxNzQyNy4zLjEuMTcwNjgxNzQ5My41Ni4wLjA.#eyJhcHBpZCI6MTksInN0ZXBoIjpMSwyLDMsM10sImRhdGEiOltbIkNhdGVnb3JpZXMiLCJTdXJ2ZXkiXSxbIk5JUEFfVGFibGVfTGlzdCIsIjE4OSJdLFsiRmlyc3RfWWVhcjIsIjIwMjIiXSxbIkxhc3RfWWVhciIsIjE5OTgiXSxbIlNjYWxIiwiLTYiXSxbIlNlcmlcyIsIkEiXV19

Recibido: Agosto, 2023

Aceptado: Diciembre, 2023

Emprendimiento social para el desarrollo comunitario sustentable en la zona oriente del Estado de México: el caso del municipio de Texcoco

Social entrepreneurship of sustainable community development in the eastern zone of the state of México: the case of municipality of Texcoco

Karen Dolores Alday Alfaro¹

Luis Enrique Espinosa Torres²

Resumen

El emprendimiento social es una herramienta fundamental de todo ser humano, que le permite crear oportunidades de negocio con impacto. Sin embargo, desarrollarlo implica fomentar habilidades, innovaciones y trabajo de resolución de problemáticas socioeconómicas. El desarrollo comunitario permite construir un mejor futuro en las comunidades, en las familias y en las personas, ayudando a la formación de proyectos que permiten potenciar la productividad en las actividades agrícolas en la región y así mismo lograr impulsar la sustentabilidad de manera simultánea. Este proyecto está enfocado en el desarrollo comunitario sustentable en la zona Oriente del Estado de México específicamente en el municipio de Texcoco. El presente trabajo de investigación se realizó en diferentes pueblos. El estudio fue tipo descriptivo con un enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo), tomando en cuenta las condiciones socioeconómicas y ambientales de la región a través una revisión documental previa, análisis de proyectos anteriores, sistematización de información, considerando el número de la población y sus ingresos. Así también, se hizo uso del análisis teórico,

¹ Universidad Autónoma del Estado de México v. Jardín Zumpango s/n, Fraccionamiento el tejocote, Texcoco, Edo. de México. CP: 56239 Tel: +52 595 9211216 Ext. 8307

Correo: anggelos_91_20@hotmail.com. Autor para correspondencia.

² Universidad Autónoma del Estado de México v. Jardín Zumpango s/n, Fraccionamiento el tejocote, Texcoco, Edo. de México. CP: 56239 Tel: +52 595 9211216 Ext. 8307 Correo: leespinosat@uaemex.mx.

histórico y de campo para la sistematización empírica de proyectos. Se utilizó el método de investigación deductivo, basándose en la observación, con el objetivo de obtener una conclusión general mediante casos específicos.

Se tomó como referencia para realizar este estudio el Estado de México debido a que es la entidad más habitada en el país. Es aquí en donde se encuentra una posibilidad importante para el emprendimiento social con el fin de lograr un desarrollo comunitario sustentable en la economía familiar en el municipio Texcoco. Por ello, este proyecto es una alternativa de solución para las familias mexiquenses en el ámbito ambiental, social y económico, principalmente en las poblaciones más vulnerables del municipio, permitiendo generar una fuente de ingreso económico, de autoconsumo, de estabilidad e intelectual.

Palabras clave: emprendimiento social, oportunidades de negocio, desarrollo comunitario, economía familiar, productividad, sustentabilidad, municipio de texcoco, impacto ambiental, económico y social.

Clasificación JEL: Q01, R11.

Abstract

Social entrepreneurship is a fundamental tool for every human being, allowing them to create great business opportunities. However, developing it involves fostering skills, innovation, and working in addressing socio-economic issues. Community development enables building a better future in communities, families, and individuals, helping to shape projects that enhance productivity in agricultural activities in the region, while simultaneously achieving sustainability. This project is focused on sustainable community development in the Eastern region of the State of Mexico, specifically in the municipality of Texcoco. The present research was conducted in different towns. The study was descriptive in nature with a mixed approach (qualitative and quantitative), taking into account the socio-economic and environmental conditions of the region through a prior documentary review, analysis of previous projects, systematization of information, considering the population numbers and their incomes. Additionally, theoretical, historical, and field analyses were employed for the empirical systematization of projects. A deductive research method was

used, based on observation, with the aim of obtaining a general conclusion through specific cases.

The State of Mexico was taken as a reference to develop this research because it is the most populated entity in the country. Here we can find a significant opportunity for social entrepreneurship to achieve sustainable community development in the family economy in the municipality of Texcoco. Therefore, this project is an alternative solution for families in the State of Mexico in the environmental, social, and economic spheres, primarily in the most vulnerable populations of the municipality, allowing the generation of income, self-consumption, stability, and intellectual enrichment.

Key words: social entrepreneurship, business opportunities, community development, family economy, productivity, sustainability, texcoco municipality, environmental, economic, and social impact.

Introducción

Una de las preocupaciones de la sociedad, investigadores, y académicos en la actualidad es el desarrollo sustentable, el cual se entiende como el crecimiento o la evolución de las poblaciones de acuerdo con la forma en la que se encuentran comprometidos con los aspectos ambientales, sociales, gubernamentales, pero sobre todo que involucran el medio en donde se desenvuelven. Sin embargo, las condiciones modernas presentan un desequilibrio palpable, por lo cual, pensar en la sustentabilidad se basa efímeramente en el actuar del ser humano y en su forma de vivir. Es necesario tomar en cuenta que para lograr hablar de sustentabilidad es preciso destacar diversos aspectos que involucran al hombre en relación a su habitat, generando estrategias de desarrollo que le den una perspectiva basada en derechos humanos, de aspecto económico, social, cultural, político y civil.

De ese mismo modo otro factor de importancia es la pobreza, que se define como una condición de falta de oportunidades y de poca participación en algunos grupos sociales, destacando características particulares como desempleo, falta de conocimiento, nula inversión e infraestructura y escases de capital. Según García Rodríguez (2016) indica que la pobreza representa una condición socioeconómica que afecta el bienestar de las personas y sus familias, limitando

así el desarrollo económico de los países. Por su parte, la desigualdad refiere a la forma en que el ingreso de un país se encuentra distribuido entre la población. Pobreza y desigualdad constituyen dos problemas íntimamente entrelazados, cuya trascendencia social, económica, ética y política es tal que su estudio está siempre presente en la agenda y las políticas públicas de los países del mundo. El problema de pobreza y desigualdad no se puede descontextualizar del sistema económico en que se genera y reproduce.

Para el caso de estudio de esta presente investigación, se tomó en cuenta la información que proporciona la agenda 2030 y los objetivos de desarrollo sostenible de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), donde se establece una visión transformadora hacia la sustentabilidad en las áreas económicas, sociales y ambientales, así mismo pretende contribuir de manera positiva en diversas regiones.

De acuerdo con el enfoque de la investigación, los objetivos que se tomaron en cuenta de la agenda 2030 son los siguientes:

- objetivo 1, que representa el fin de la pobreza,
- objetivo 2 que pretende poner fin al hambre (cero hambre), logrando la seguridad alimentaria y mejora de la nutrición (agricultura sostenible)
- objetivo 3 busca garantizar una vida sana y proveer el bienestar de todos a todas las edades (salud y bienestar),
- objetivo 4 impulsar una educación inclusiva y equitativa de calidad y promover de oportunidades de aprendizaje permanente para todos (educación y calidad),
- objetivo 5 lograr la igualdad de género, empoderar a todas las mujeres y las niñas (igualdad de género),
- objetivo 8 proveer el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos (trabajo decente y crecimiento),
- objetivo 11 lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles (ciudades y comunidades sostenibles),
- objetivo 12 garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles (producción y consumo responsables)

Al mismo tiempo, se entiende por trabajo comunitario como el proceso organizativo que busca promover un proyecto de desarrollo social en un barrio, comunidad o localidad de una ciudad o de un municipio. En ese sentido, el trabajo comunitario “es un referente metodológico para las profesiones del ámbito de la intervención social”. (Hernández ,2020).

El presente caso de estudio se llevó a cabo en Texcoco, Estado de México (Edo. Méx.), en la zona oriente del valle de México. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2020), el Edo. Méx. es la entidad más habitada en el país, con una población de 16,992,418 habitantes, entre los que se contabilizan 8,741,123 mujeres y 8,251,295 hombres ocupando el lugar 1 a nivel nacional por su número de ciudadanos. Solo en el municipio de Texcoco existen 277,562 personas. Sin embargo, es importante mencionar que no todas las localidades del municipio cuentan con la infraestructura para su desarrollo. Según Falcón Venegas y Salado Solano (2022) indican que el 12.79% corresponde a la población urbana, el 73.60% mixta y el 13.61% rural. Es por ello que, una de sus principales actividades económicas es la producción agrícola, en campo abierto y en invernadero. Texcoco se encuentra en una región que, por su posición geográfica y variedad de climas, principalmente en la zona montañosa, tiene la posibilidad de producir cultivos entre los que destacan maíz de grano, jitomate, frijol, haba, cebolla, calabaza, y diversos tipos de flores.

Aquí es donde se da la oportunidad para el emprendimiento social, con la finalidad de generar una economía estable en las familias mexiquenses del municipio, siendo una posibilidad de solución en diversos ámbitos, principalmente el ambiental, económico y social, específicamente en las poblaciones más vulnerables de la entidad, generando fuentes de ingresos económicos, de autoconsumo y autoempleo.

En el municipio de Texcoco, se desarrolló un proyecto para impulsar a las comunidades a enriquecer sus cultivos y de esa manera generar estrategias que les permitan tener un mayor crecimiento intelectual, ambiental, social y económico.

Durante un periodo de 9 meses, que comprende de junio del 2023 hasta febrero del 2024, se realizaron diversas visitas de campo, con las siguientes finalidades:

1.- Analizar la importancia del emprendimiento social en México y conocer la situación actual en el municipio de Texcoco, Estado de México

2..- Identificar y proponer acciones estratégicas para impulsar el emprendimiento social que detone el desarrollo comunitario en el municipio de Texcoco, Estado de México

3.- Diseñar estrategias que impulsen el emprendimiento social con el fin de lograr un desarrollo sustentable en la economía familiar del municipio de Texcoco en la zona oriente del Estado de México.

Según Del Cerro, en 2017, indica que el emprendimiento social es un acercamiento práctico, innovador y sustentable ante los problemas económicos y sociales, un acercamiento que divide sectores y disciplinas basándose en valores y procesos comunes para todos los emprendedores sociales independientemente de su enfoque, o si su organización tiene o no fines de lucro.

Específicamente en las comunidades de Texcoco, en el valle de México, existe un amplio terreno para cultivo, sin embargo, la falta de conocimiento en las personas de la zona hace que esos recursos se desperdicien, ya que no cuentan con la orientación y asesoría necesaria para saber cómo y qué cultivar.

De acuerdo a Soto y Cárdenas (2007), citados por Mera, (2014), indica que los emprendedores sociales tienen características muy particulares y únicas, son aquellos que ven un problema crítico en su contexto, y deciden resolverlo con una visión innovadora, cuestionan el status, explora nuevas oportunidades, no aceptan un no como respuesta, a la vez transforman visiones en realidades, demostrando nuevos caminos para resolver problemas y poner en marcha soluciones a gran escala.

Es por ello que esta investigación sirvió como ancla para poder proveer a los poblados del municipio de Texcoco de todos los recursos intelectuales y de comercialización, ofreciendo una oportunidad innovadora de crecimiento económico, ambiental y social. Es importante considerar que para poder realizar un proyecto social se requiere del apoyo de las personas de la comunidad, que busquen una mejora en su calidad de vida y de sus familias y para ello se requieren algunas características con los que cuentan los emprendedores sociales: innovación, estrategia e impacto.

1. Materiales y caso de estudio

El presente trabajo de investigación se realizó en diferentes pueblos de Texcoco. El estudio fue tipo descriptivo con un enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo), tomando en cuenta las condiciones socioeconómicas y ambientales de la región a través una revisión documental previa, análisis de proyectos anteriores, sistematización de información, considerando el número de la población y sus ingresos. Así también, se hizo uso del análisis teórico, histórico y de campo para la sistematización empírica de proyectos. Se utilizó el método de investigación deductivo, basándose en la observación, con el objetivo de obtener una conclusión general mediante casos específicos.

1.1 Análisis y discusión de Resultados

La familia es la base principal de la economía, así como de los valores, y del trabajo comunitario que se vive día con día en la sociedad. La dinámica generalmente se desarrolla en base a roles en las personas que habitan un hogar. Generalmente se desenvuelven en relación con las habilidades que posee cada integrante, dando inicio de esta manera al emprendimiento que tiene una sociedad. Basándose en esos criterios la presente investigación analizó y recolectó diversas fuentes bibliográficas y de campo que permitieron impulsar el emprendimiento social dentro del desarrollo comunitario en Texcoco.

Debido a las condiciones y necesidades de las localidades de Texcoco en la zona del valle de México, el estudio consistió en brindarles las herramientas básicas de conocimiento, así como el seguimiento en cultivos de su preferencia y gusto, los cuales fueron colocados en terrenos de traspasio, y algunos otros en superficies mayores. Este estudio permitió proporcionar a las personas de las comunidades la asesoría requerida para que pudieran conocer el funcionamiento de sus producciones, impulsándolas a aprender mediante talleres y asesoría de especialistas.

La finalidad del caso de estudio se basó en analizar la importancia del emprendimiento social en México y conocer cuál es la situación actual que se vive en el municipio de Texcoco, Estado de México. Primeramente, se indagaron algunos poblados con bajo desarrollo comunitario, que permitieran acrecentar el nivel intelectual, económico, cultural, ambiental y social de las personas y de las

localidades, es decir, dotar de herramientas intelectuales y de campo para que los ciudadanos pudieran aprender a desarrollar sus cultivos en sus terrenos de una manera eficiente con un doble propósito: de consumo y de comercialización. De esta manera, se buscó optimizar los recursos que se encuentran disponibles en su entorno. Sin embargo, fue necesario detectar cuales son las principales necesidades de las comunidades, así como realizar la planeación de estrategias de las labores que se realizarían en cada una.

Primero se detectó las comunidades en las cuales se realizaría el presente caso de estudio, debido a que muchas personas se dedican a la agricultura, tanto de campo abierto como de invernadero, sin embargo, la falta de conocimiento del correcto manejo de sus cultivos ha hecho que sus rendimientos sean considerablemente bajos e incluso con pérdidas.

Posteriormente se desarrollaron e implementaron estrategias que permitieran dotar de aprendizaje a la población. Algunas de las tácticas que se planearon estratégicamente fueron los siguientes:

- Construcción de invernaderos con materiales y recursos de la región
- Colocación de sistema de riego: ¿que son?, ¿para qué sirven? y ¿cómo ayudan al productor?
- Instalación de sistema de acolchado en cultivos de campo abierto y en invernadero: ¿Cómo aumentar la productividad en los cultivos?
- Taller de germinación de semillas y cuidados
- Control y manejo de plagas
- Asesoría de cultivos de temporada (cempasúchil para el día de muertos)
- Elaboración de abono para cultivos con materiales orgánicos
- Prevención de cultivos en temporada invernal

La primera estrategia fue la Construcción de invernaderos con materiales y recursos de la región, con esto se buscó impulsar el manejo de las tierras y bienes, ya que, por encontrarse en un medio montañoso cuentan con madera en abundancia, y con este material se forma la estructura de los invernaderos, teniendo un costo más bajo y accesible, y con los mismos beneficios que otorga un invernadero de metal. Las personas que tomaron la capacitación adquirieron conocimientos sobre cómo construir un invernadero, teniendo en cuenta aspectos importantes como las condiciones del terreno, selección y ubicación del mismo, obtención de materiales, elaboración de la estructura, instalación de

perfíles sobre los polines de soporte, colocación de plástico y revestimiento con maya sombra. Además, conocieron las diferencias entre calidades y grosorres en el plástico y en la maya, es decir, observaron las características que poseen y aprendieron acerca del nivel de entrada de sol y de calor que brindan.

Para los productores es importante conocer acerca de las mejoras tecnológicas que ayudan en el campo y de esa forma lograr un mayor control sobre la siembra de sus parcelas, es por ello que se realizó una conferencia enfocada en la colocación de sistema de riego, en donde se hacían preguntas destacadas como: ¿Qué es un sistema de riego y como sirve?, ¿cómo ayudan al productor? Partiendo de esas incógnitas se explicó que el sistema de riego es un mecanismo que permite al agricultor la distribución del agua en sus plantaciones de forma equitativa, y sirve para obtener un mayor ahorro en el líquido, potenciando su uso y haciéndolo más eficiente en el campo. Los sistemas de riego se componen de tuberías, aspersores, pozos o tinacos de riego, que se encuentran distribuidos de manera uniforme en el cultivo. Lo que se busca con este tipo de riego es garantizar que cada planta reciba la cantidad de agua y fertilizante idóneo para su crecimiento. Con esto también se logra proyectar la cantidad de frutas o verduras por cosecha, lo que permite al agricultor poder realizar planeaciones de venta y expandir su comercio a nivel nacional e internacional. En la capacitación se explicó que existen diferentes tipos de sistemas de riegos, sin embargo, dado las características de sus cultivos, los ideales son por goteo y por aspersión. Con este taller, se motivó a la localidad a crear sus propios módulos de invernadero y de campo abierto en traspatio, sin importar la dimensión que este tenga, dado que la finalidad es obtener el aprendizaje en base a la práctica, para lo cual hubo gran respuesta.

La siguiente táctica utilizada fue provocar inquietudes por el conocimiento y ganas de aprendizaje a la ciudadanía, lo que llevó a la planeación de una tercera estrategia. En esta se enseñó la instalación de sistema de acolchado en cultivos de campo abierto y en invernadero. Se explicó la forma como ayuda a aumentar la productividad en plantación. El sistema de acolchado es una herramienta en los suelos de la agricultura que consiste en la instalación de un plástico de polietileno. Está compuesto por un hule delgado bicolor, el más conocido y utilizado es el plateado con negro, o también puede ser blanco con negro. Su función radica en formar una barrera entre el suelo y el medio en el que se desarrolla la planta con la finalidad de crear una capa artificial de calor, humedad y retención de agua. Es importante mencionar que la colocación del plástico es

específica, es decir, el color claro necesariamente se coloca apuntando al sol y el color negro hacia el suelo. Este funciona también como un protector a condiciones adversas que puedan dañar el cultivo en extremo calor o frío. El acolchado brinda diversas ventajas a los sembradíos, una de ellas es proteger el suelo de erosiones, se mantiene el grado de humedad favoreciendo a la plantación, se produce un efecto invernadero de la energía calórica del sol durante el día y se transmite durante la noche, protege al cultivo de maleza (hierva), permite el aumento en el tamaño de las plantas y de los frutos, y por último también sirve como protección ante insectos.

Al mismo tiempo se diseñó un curso en donde se aprendió las técnicas para Germinación. Con este se proporcionaron las instrucciones del correcto manejo de la semilla, así como de la fertilización que depende del cultivo. En la lección se instruyó a la gente para que tengan una planta sana desde sus inicios, con lo cual se reduce el riesgo en el cultivo durante el ciclo de producción. La principal idea es que sus plantaciones funcionen como una fuente de autoconsumo para las familias y la comunidad de la zona, generando vegetales sanos y de este modo disminuir el riesgo en la salud de quien lo consume.

Continuando con las estrategias que se planearon en base a las necesidades del caso de estudio, se impartió una quinta, que llevó por título control y manejo de plagas. Las comunidades al llevar a la práctica lo aprendido se encontraron con desafíos, entre los que destacaron el manejo de las plagas en siembras. Se explicó que existen diversos tipos de plagas, definiéndose como una acción masiva de colonias de maleza en las plantas o frutos, los cuales pueden ser desde bacterias, virus y hongos, ocasionando daños tanto en plantas como en los vegetales. Con este plática conocieron las formas orgánicas y químicas para eliminar las malezas. Aprendieron las causas por las cuales se originan y observaron que las plagas no solo son causantes de enfermedades, sino que también se caracterizan por competir por los nutrientes. De esta manera se brindó la información necesaria para que lograran combatir las enfermedades sin dañar sus cultivos, haciendo uso de fertilizantes orgánicos.

Es necesario que los agricultores conozcan la forma en la cual se desarrollan los cultivos de temporada, como el cempasúchil para los días de Todos los santos que comprende del 31 de octubre, 1 y 2 de noviembre. La festividad de todos los santos o mejor conocida como día de los muertos, es una tradición mexicana en donde se recuerda con cariño la memoria de los seres queridos que han

trascendido. En ella se rinde homenaje mediante ofrendas que son colocadas en casas, panteones, iglesias, etc., poniendo dulces, fruta, comida, juguetes, fotos, o lo que le gustaba en vida al difunto. Sin embargo, la principal característica de las ofrendas se da por la flor aromática llamada cempasúchil. En la tradición de día de muertos se cree que todas las almas de los difuntos regresan a casa de sus familiares gracias al aroma de esta planta o bien que sirve como camino para guiar su regreso. El cempasúchil es una planta cultivada en la cuenca del valle de México, la cual por sus propiedades se adapta a diversas condiciones de suelo y de clima. Este cultivo se considera anual, con características aromáticas particulares, que puede ser sembrada en huertos, milpas o zonas urbanas. La siembra por lo general empieza desde el mes de junio o julio, para tener flor en el mes de octubre, sin embargo, se puede cultivar todo el año, pero debido a su baja demanda y escases en su uso, no se desarrolla el resto del periodo. La siembra puede ser de manera directa o indirecta, es decir, en el terreno o bien en semillero. Se recomienda que para reducir el riesgo en la producción se realice en semillero para posteriormente trasplantar. Cuando la plántula cuenta con un par de hojas estas están en tiempo de ser removidas al terreno de campo. Durante el desarrollo de la siembra, es necesario dotar de los fertilizantes y riegos que se requieran para su máxima producción.

Todos los cultivos requieren de cuidados y fertilización, sin embargo, existen maneras de realizar abono orgánico. En la penúltima acción estratégica impartida se enseñó a realizar su propio abono con material orgánico de la zona de la montaña. Se requirió de hojarasca, melaza, ceniza, carbón, tierra de campo, agua y abono de borrego o de res. Es importante no usar polliniza, ya que, por su grado de pH, es muy fuerte y los cultivos podrían verse afectados. El secreto para desarrollar este abono orgánico consiste en realizar diversas capaz con los materiales antes mencionados y revolverlos (de preferencia 9-12 capaz). Después de mezclar todos los materiales orgánicos, se incorporan y se ingresan a costales para su distribución. Ya con el abono realizado se vierten en las tierras de los campos y se realiza la plantación del cultivo.

Conclusiones

El Estado de México es una de las entidades con mayor población en el país, ocupando el primer lugar a nivel nacional por su número de ciudadanos. En Texcoco se contabilizan alrededor de 277,562 personas. Sin embargo, no todas

las localidades del municipio cuentan con la infraestructura para su desarrollo teniendo el 12.79% dentro de una población urbana, el 73.60% mixta y el 13.61% rural. Las personas que representan el 13.61% en condiciones rurales cuentan con la oportunidad de crecer en base al emprendimiento social que se desarrolló en las comunidades, siendo este una herramienta que les permitió crear oportunidades de negocio, fomentando las habilidades de cada integrante, innovando y trabajando en equipo para construir un futuro favorable en las comunidades.

El emprendimiento social para el desarrollo sustentable requiere de actitud, compromiso, dedicación, entrega, sacrificio por el conocimiento, desarrollo de habilidades, capacidad para crear un proyecto y hacerlo propio, generar autoconocimiento y determinación mediante constancia y perseverancia. El estudio se llevó a cabo en Texcoco Estado de México, ya que es una de las localidades que por su posición geográfica y cercanía con la ciudad de México representó una posibilidad viable para nuevos emprendedores, formando grupos en la sociedad quienes cuentan con carencias y deseos de superación en aprendizaje, crecimiento económico y cultural.

Un emprendedor es aquella persona que cuenta con deseos de superación, compromiso y capacidad de trabajar con otros para alcanzar objetivos en común, tomando iniciativas, creando y comunicándose de manera efectiva para lograr negociaciones. Este trabajo impactó en más de 30 familias en condiciones vulnerables que les permitió adquirir conocimientos de como generar ingresos en sus terrenos de traspatio para obtener una mejor calidad de vida, de salud y de ingresos económicos, propiciando efectividad para organizar, planear, enfocar, dirigir, producir y administrar sus pequeños negocios.

Se crearon estrategias que fueron fundamentales para potenciar los recursos con los que contaban, así como una planeación de actividades a lo largo del proyecto con la finalidad de emprender sus propios micronegocios basados en el desarrollo comunitario de sus cultivos. Algunos de ellos produjeron jitomate, frijol, cebolla, calabaza y algunos tipos de flores.

El ser humano se ha caracterizado por buscar transformar sus condiciones actuales para obtener mejoras en su vida cotidiana. En ese sentido, se conocieron e hicieron viables la creación de invernaderos propios en terrenos de traspatio, implementando los aprendizajes obtenidos de las estrategias formuladas en este

proyecto de investigación, fungiendo como una oportunidad fundamental para los mexiquenses. Con ello se logró garantizar una mejor calidad de vida, bienestar en las familias, desarrollo del conocimiento y aprendizaje, una mayor calidad en la salud, mayor ingreso económico familiar y a su vez una vivienda digna.

Referencias

- Hernández, N. (2020) De capacitación Trabajo comunitario. Editorial caminos.
- Del Cerro, J. (2016) ¿Qué es el emprendimiento social? Negocios que cambian al mundo. Nueva editorial
- Periódico El economista (2021, 05 de abril). Emprendimiento social para romper la brecha de género en México [Emprendimiento social para romper la brecha de género en México \(eleconomista.com.mx\)](http://www.economista.com.mx)
- Falcón, V. S. L., & Salado S, D. (2022). H. Ayuntamiento Gaceta municipal de Texcoco Estado de México. Consultado en: <https://www.texcocoedomex.gob.mx/Documentos/PDM%202022-2024%20Texcoco.pdf>
- García R, J; Caamal C, I; Priego H, O. (2016) Situación de pobreza y desigualdad en México. Universidad de Matanzas Camilo Cienfuegos, Cuba Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=478049736003>
- INEGI. (2023) Instituto Nacional de Información Estadística y Geográfica. Fecha de consulta: 8 de octubre de 2023.
- Instituto Nacional de la Economía Social. (2023). Emprendedor Social, el futuro del emprendimiento.
- Mera, C. (2014). Prospectiva del Emprendimiento Social y Solidario «Retos y Desafíos para la Construcción Social de Territorios de Futuro». Universidad Nacional Abierta y a Distancia. Bogotá, D.C. Colombia.
- Noguez, R. F. (2022). 16 empresas mexicanas son reconocidas por su impacto social. Consultado en: <https://www.forbes.com.mx/16-empresasmexicanas-son-reconocidas-por-su-impacto-social>
- Palacios N, G. (2010). Emprendimiento social: integrando a los excluidos en el ámbito rural. Revista de Ciencias Sociales.

Recibido: Septiembre, 2023

Aceptado: Diciembre, 2023

Jóvenes en la Ciencia Económica

Hábitos de consumos en alumnos de la licenciatura en Relaciones Internacionales en la FES Aragón, según una encuesta piloto

Consumption habits in students of the International Relations degree at FES Aragón, according to a pilot survey

Darío Ibarra Zavala¹
Domingo Camarillo Sandoval²
Carmen Janeth Gómez Montañez³

Resumen

Este trabajo es resultado de una encuesta que se llevó a cabo en la FES Aragón con un doble propósito, por un lado, conocer algunos hábitos de consumo de los jóvenes universitarios de este campus y, por otro lado, el nivel socioeconómico de los mismos estudiantes de esta institución, para ello contamos con el apoyo de algunos docentes de licenciatura y posgrado, tanto para desarrollar el cuestionario que se utilizó, como también para realizar la aplicación del mismo. En este sentido, y en relación a los resultados que encontramos, son varios los aspectos que nos han llamado la atención. De entrada, hay algunos de carácter puramente metodológico, que no constituye propiamente la investigación per se, y los relacionados con las cuestiones propiamente de la economía, específicamente con lo que se vincula a hábitos de consumo, mismos que muchas veces están influenciados por consideraciones que van más allá del

¹ Docente del posgrado en Economía de la FES Aragón. Autor de correspondencia.darioibarra@yahoo.com

² Estudiante de maestría en Economía en la FES Aragón.

³ Estudiante de maestría en Economía en la FES Aragón.

ámbito estrictamente del agente racional y, en ese sentido, arrojan datos interesantes para posteriores reflexiones al respecto.

Bajo esta perspectiva, nos parece que hay algunos aspectos relevantes que pueden ser útiles para describir las verdaderas razones del por qué un consumidor no siempre actúa según lo que se esperaría según sus intereses, también cabe destacar que cuando el consumidor no genera sus propios ingresos, como es el caso de la mayoría de encuestados, esto podría ser determinante al momento de decidir sus hábitos de consumo y sus preferencias así como su interés por ingresar al mercado laboral, dadas sus limitaciones y sus expectativas sobre su futuro inmediato.

Palabras clave: consumo, hábitos, gastos, ingresos, hogares, familia, salud, precios, moda, empleo

Clasificación JEL: C81, D12, D14.

Abstract

This work is the result of a survey that was carried out at the FES Aragón with a double purpose, on the one hand to know some consumption habits of young university students on this campus and, on the other hand, the socioeconomic level of the same students of this institution, for this we have the support of some undergraduate and graduate teachers, both to develop the questionnaire that was used, as well as to carry out its application. In this sense, and in relation to the results we found, there are several aspects that have caught our attention. To begin with, there are some of a purely methodological nature, which does not properly constitute research per se, and those related to the issues of economics, specifically with what is linked to consumption habits, which are often influenced by considerations that They go beyond the strictly scope of the rational agent and, in that sense, provide interesting data for further reflections on the matter.

From this perspective, it seems to us that there are some relevant aspects that can be useful to describe the true reasons why a consumer does not always act according to what would be expected under the assumption of neoclassical homo economicus. It is also worth noting that when the consumer does not generate

their own income, given their nature as students, as is the case of the majority of respondents, this could be decisive when deciding their consumption habits, their preferences as well as their interest in entering the labor market, given their limitations and their expectations about your immediate future.

Key Words: consumption, habits, expenses, income, homes, family, health, prices, fashion, employment.

Introducción

Con la intención de conocer los hábitos de consumo de los estudiantes, se creó una encuesta piloto, diseñada en conjunto por los autores del presente escrito como un acercamiento a las posibles preocupaciones y problemáticas de los estudiantes de licenciatura en los inicios de su carrera.

El haber llevado a cabo este trabajo de indagación, en el caso específico de los estudiantes de la FES Aragón, justamente nos ha permitido conocer más de cerca elementos que, gracias a los resultados obtenidos, nos llevaron más allá del umbral de la especulación pura y, consecuentemente, nos permitieron conocer con más detalle, tal como si se tratara de una especie de radiografía socioeconómica, a nuestros compañeros de licenciatura del campus.

Metodología

Con el objetivo de indagar el nivel socioeconómico, así como también hábitos de consumo, se llevó a cabo un ejercicio piloto que consistió en una encuesta sobre gasto en el hogar, la cual fue aplicada a una muestra de 158 estudiantes de segundo semestre de la carrera de Relaciones Internacionales de la FES Aragón en el semestre 2023-II, que corresponde al periodo febrero-mayo de 2023.

La encuesta, que se le hizo llegar a dos grupos de estudiantes de la licenciatura en Relaciones Internacionales a través de un formulario de Google, consistió en una batería de 80 preguntas sobre el consumo individual y familiar de los estudiantes. Lo anterior con la finalidad de obtener información sobre hábitos en el consumo de la muestra de población antes mencionada, asimismo, y esto queda comprendido dentro del marco metodológico, se pretende detectar las

áreas de oportunidad del cuestionario aplicado en cuanto a la recopilación de la información objetivo, en el sentido de que los resultados muchas veces arrojan información que nos conduce a nuevas preguntas o incluso, en ocasiones, respuestas cuya interpretación requiere de mayor indagación posterior.

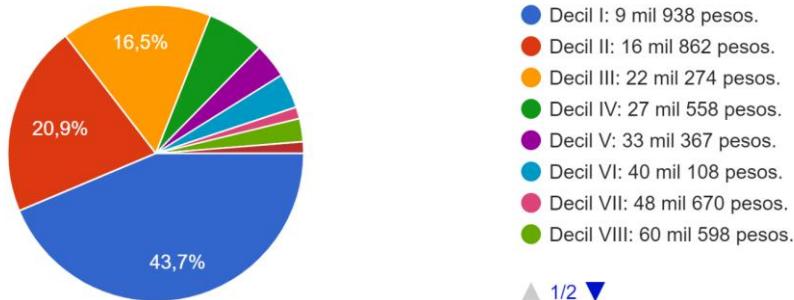
Es también importante señalar que, aun cuando se trata sólo de una muestra de la comunidad estudiantil de la FES Aragón, consideramos que aunque sus resultados se pueden hacer extensivos al resto de la misma, si nosotros partimos del supuesto de que dicha muestra es representativa, y que el hecho de no aplicar la encuesta a otra cantidad mayor de estudiantes no obedece a otra causa que el factor tiempo, aclaramos que no necesariamente pretendemos hacerla extensiva al resto de la población, ya que no es alcance de este trabajo el tener un rigor metodológico que se generalice a la totalidad de estudiantes de la FES Aragón.

No obstante lo anterior, no omitimos señalar que, dadas las características de algunas respuestas obtenidas como resultado de la encuesta, encontramos que varias de éstas nos han dado cauce para emprender todo un tema de investigación más profunda, tanto sobre los hábitos de consumo como en el nivel socioeconómico con el cuál se identifican los entrevistados, más allá de que se trate del nivel real al que ellos pertenecen según las estadísticas que se desprenden de los deciles que clasifican a las familias mexicanas de acuerdo a su nivel de ingresos.

Los resultados y los enigmas

Como resultado de la encuesta, algunas de las respuestas obtenidas nos llamaron la atención en el sentido de que no parecían ser muy predecibles, algunas de las que nos gustaría destacar son, entre otras, las siguientes: 69 personas afirmaron pertenecer al Decil I, mientras que, solo 2 al Decil IX. De acuerdo a los resultados del número de personas que viven en el hogar, se contabiliza un promedio por cada hogar del total de los encuestados de 4.6 personas.

¿A qué decil* pertenece su familia? *Ingreso per cápita de una familia a lo largo de un trimestre
158 respuestas



▲ 1/2 ▼

Fuente: Cuestionario de Google forms

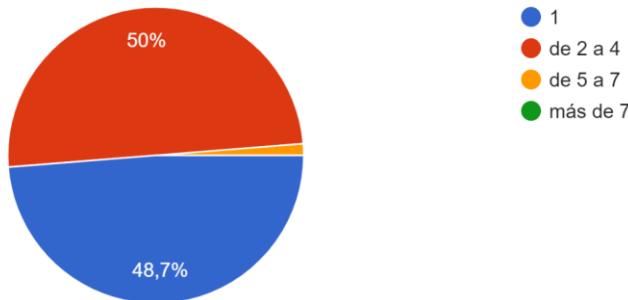
Si solo 11 personas respondieron que viven más de 7 personas en el hogar, no obstante 20 afirman ser más de 3 familias nucleares conviviendo en el mismo espacio, significa que, ¿hay muchas madres solteras? De acuerdo con INEGI (2022) el promedio de personas por familia es de 3.4 personas. ¿es correcto suponer que las familias con las que conviven están por debajo del promedio? ¿la familia nuclear de estos estudiantes está debajo del promedio?

La mayoría afirma que en su hogar el número de elementos es de 4 a 6 personas, aseveran también que el ingreso es generado por entre 2 y 4 personas. Asumiendo 5 y 3 personas para simplificar, para pertenecer al decil 1 es necesario que las 3 personas que aportan al hogar ganen menos de 2 veces el salario mínimo (\$207.44 MXN⁴), por lo tanto, ¿Es correcto suponer que los actuales estudiantes son el futuro de su familia? De acuerdo con datos del IMSS (2022) a inicios del mismo año se registró un salario promedio de \$466.8 MXN, por lo tanto, nos surge el enigma, ¿a qué ingreso aspiran los estudiantes? Por otro lado, si el 48.7% (77 personas) afirman tener una sola persona que aporta en el gasto del hogar, cabría preguntarse ¿cuántas son familias monoparentales?, o si acaso la razón es que, ¿son familias en las que hay amas de casa y sólo la pareja trabaja?

⁴ STPS, 2023

Número de personas que aportan en el gasto del hogar

158 respuestas

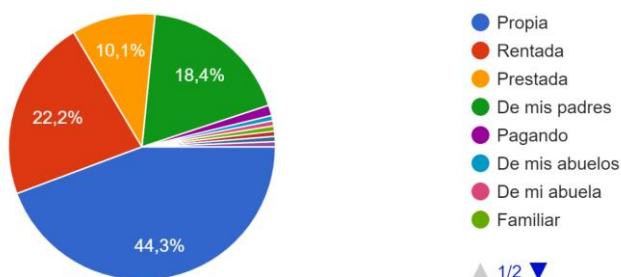


Fuente: Cuestionario de Google forms

70 personas afirmaron vivir en casa propia, 46 aseguran habitar en espacios de más de 150 mts². Una casa de interés social está construida en aproximadamente 36 mts². De acuerdo con el INEGI (2023) cerca de la mitad de las viviendas (41.3%) tiene entre 56 y 100 mts². Solo 56 personas indicaron no pertenecer a los tres deciles más bajos, 127 personas afirmaron no tener beca, 123 no tener ingresos propios, 128 no haber trabajado de manera formal en los últimos 6 meses. Si esto es así, ¿sus padres les compraron la casa?, ¿podríamos afirmar que fue una herencia?, ¿la compraron con ayuda de terceras personas?, ¿Es correcto suponer una cultura de ahorro?, ¿Sus padres les dan mesada? ¿Al ser dueños de la casa, son el jefe del hogar o solo dueños de la propiedad sin aportar al resto del consumo?

Vive en casa

158 respuestas

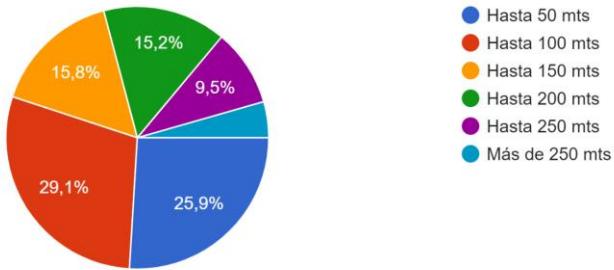


▲ 1/2 ▼

Fuente: Cuestionario de Google forms

¿Cuántos metros cuadrados tiene la vivienda donde habita?

158 respuestas

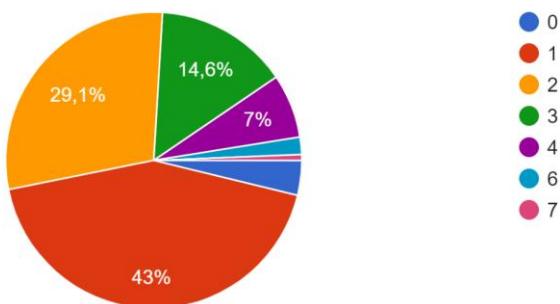


Fuente: Cuestionario de Google forms

Si el 43% de los encuestados tiene un sólo televisor, ¿puede esto ser indicativo de un cambio importante en el uso de la tecnología de la comunicación? el cual podría estarse desviando al uso de otros medios, dado que, el 55% dice tener un pc o lap top. Por su parte, el número de celulares en casa parece coincidir con el promedio de personas por hogar, lo cual sugiere que, consecuentemente, hay un celular por cada persona.

Número de televisores en el hogar (funcionando)

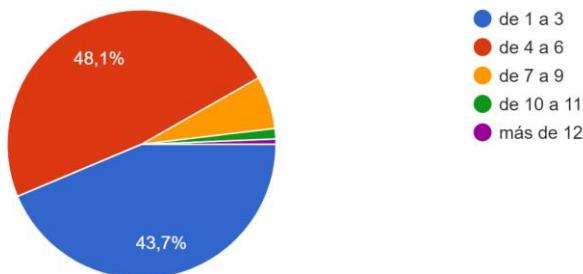
158 respuestas



Fuente: Cuestionario de Google forms

Número de teléfonos celulares en el hogar

158 respuestas

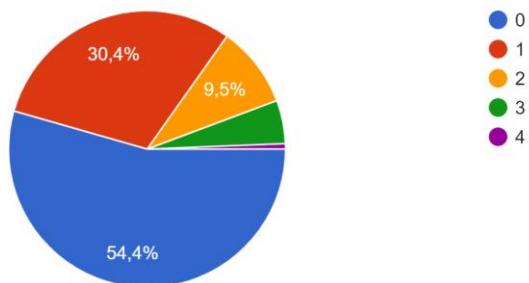


Fuente: Cuestionario de Google forms

Más de la mitad de los encuestados (54%) no tiene bicicleta en casa, si suponemos que tenerla y utilizarla está ligado a realizar actividades de ejercicio, entonces cabría preguntar ¿qué forma alterna de hacer ejercicio tienen? será importante saber las razones por la cual no tienen bicicleta, o ¿por qué razones la usarían?, ¿sería sólo para movilidad?, lo cual remite a la pregunta de problemas de peso. De los encuestados, 108 personas afirman no tener problemas con su peso y, aunado a ello, 87 personas afirmaron que raramente, casi nunca o nunca están enfermos.

Número de bicicletas en el hogar (funcionando)

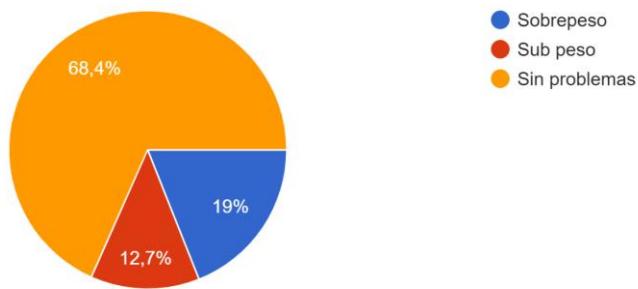
158 respuestas



Fuente: Cuestionario de Google forms

¿Considera que tiene problemas con su peso?

158 respuestas

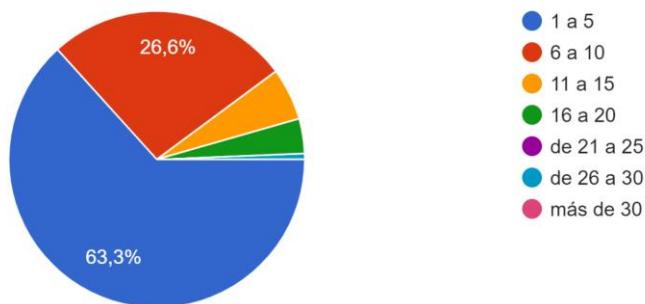


Fuente: Cuestionario de Google forms

Al 2021 El Consumer Reports National Research Center de Estados Unidos reveló, tras un estudio realizado, que las mujeres poseen en promedio 19 pares de zapatos, comprando en promedio 4 pares de zapatos nuevos al año, en México el promedio de compra de calzado por persona es de 2.6 pares anuales, y el tiempo de vida de un calzado es de 3 a 5 años. En nuestra encuesta 100 personas afirmaron tener entre 1 a 5 pares de calzado, y solo 7 afirmaron tener más de 15 pares. Según lo anterior, ¿es correcto suponer que la mayoría de los estudiantes encuestados pertenecen al género masculino? ¿Es correcto suponer que la mayoría de los estudiantes tiene actividad (como caminata) 24/7?

Aproximadamente ¿Cuántos pares de calzado tiene?

158 respuestas

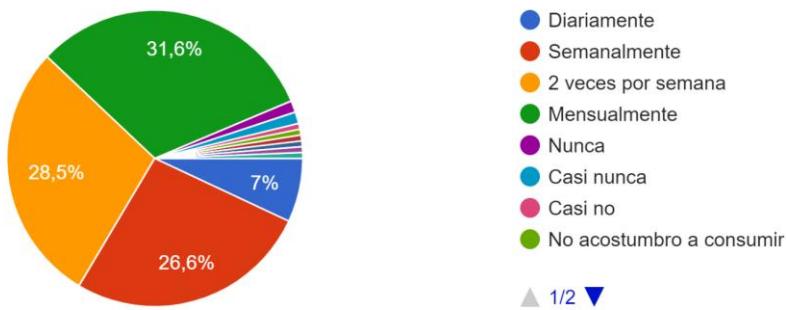


Fuente: Cuestionario de Google forms

Volviendo al tema alimenticio, casi el 80% de los estudiantes gasta hasta \$100 semanales en refrescos y frituras, esto significa (excluyendo períodos de receso y vacaciones escolares) más de \$2000 al año, esto es un dato importante sobre el gasto hormiga, cabría ¿preguntarse si los estudiantes son conscientes de ¿cuánto gastan en estos productos?

¿Con qué frecuencia consume refrescos y frituras de manera personal?

158 respuestas

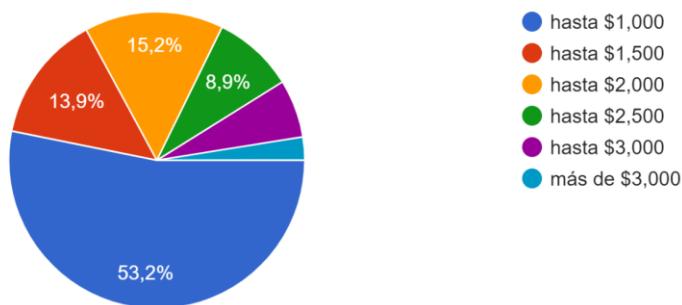


Fuente: Cuestionario de Google forms

53.2% Aseguraron gastar de manera familiar hasta \$1000 MXN mensuales en alimentos y bebidas fuera del hogar, significa que ¿traen comida desde casa? ¿Desayunan antes de ir a la escuela y comen hasta llegar a sus hogares? De toda la familia ¿nadie frequenta comer fuera del hogar en días laborales? ¿Cuentan con la beca del comedor?, aunque 127 personas afirmaron no tener beca, las cuales representan el 80% de la población encuestada. Respecto al tema de transporte, 89 personas afirman gastar hasta \$200 semanales en traslados, si esto es así ¿El resto de la familia trabaja o estudia más cerca del hogar?

Aproximadamente ¿Cuánto es el gasto mensual de su familia nuclear en alimentos y bebidas fuera de la casa?

158 respuestas

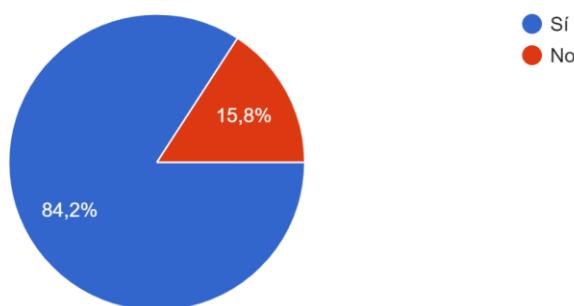


Fuente: Cuestionario de Google forms

De los encuestados, 78 personas afirman no consumir tabaco, 98 no consumir alcohol, es decir, 49% y 62% respectivamente. ¿Es correcto suponer que les preocupa su salud futura?, sólo 34 personas aseguraron no asistir nunca a bares o restaurantes, apenas el 21.5% de la población encuestada. Es correcto suponer que ¿la finalidad de asistencia es pura convivencia sin consumo? Se puede inferir que, ¿las personas con becas son las personas que suelen consumir en bares y restaurantes?

¿Cuenta con servicio de salud por parte de alguna institución pública o privada?

158 respuestas



Fuente: Cuestionario de Google forms

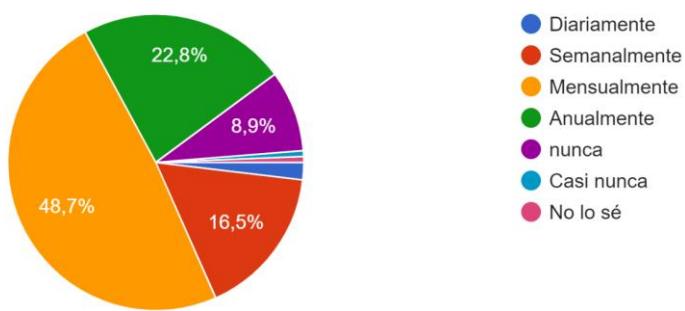
Casi el 16% de los encuestados afirma no tener servicio de salud, habrá que confirmar si saben que tienen derecho a este servicio por parte de la institución

por el sólo hecho de ser estudiantes. 68 personas afirmaron gastar hasta \$100 MXN mensuales en salud, 110 personas afirmaron gastar hasta \$500 MXN mensuales en actividades recreativas. ¿Existirá un sacrificio de gasto individual para destinar a gastos de propiedad (como vivienda) u objetivos de largo plazo? 85 personas aseguraron que pueden prescindir de más del 15% de su guardarropa sin que ello les afecte, ¿sus gastos tienen un destino material en lugar de salud?

Un total de 110 personas afirmaron gastar hasta \$500 MXN mensuales en actividades recreativas, 77 aseguran asistir de manera mensual a consumir en centros comerciales, 67 afirman asistir mensualmente al cine o teatro. ¿Es correcto suponer que la finalidad de asistencia es pura convivencia sin consumo? ¿Qué tipo de consumo realizan en los centros comerciales?

¿Con qué frecuencia asiste a consumir en centros comerciales?

158 respuestas

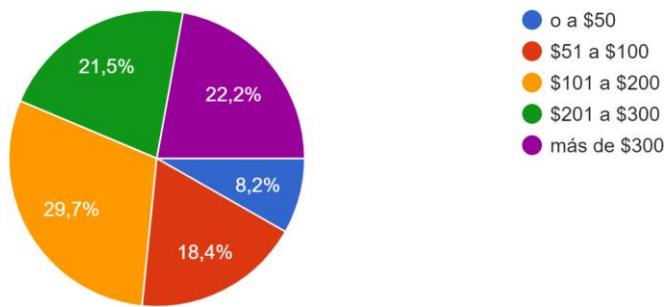


Fuente: Cuestionario de Google forms

89 personas afirmaron gastar hasta \$200 semanales en traslados en sus diferentes modalidades, 61 afirmaron que en su hogar se gasta hasta \$800 semanales en traslados, 99 personas afirmaron ser de 4 a 6 personas en el hogar. Entonces, ¿Es correcto suponer que las escuelas y lugares de trabajo son lejanos al hogar? o ¿Es correcto suponer que se realiza una salida familiar por lo menos cada 15 días (visitar un familiar, un parque, una fiesta, una reunión, etc.)? o ¿se viaja al interior de la república al menos una vez al mes?

Aproximadamente ¿Cuánto gasta en traslados de manera personal a la semana?

158 respuestas

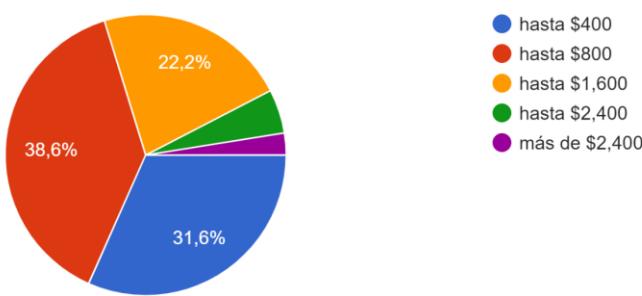


Fuente: Cuestionario de Google forms

Los encuestados que reportaron gastar hasta \$800.00 semanales en transporte por familia estarían gastando \$9,600.00 al trimestre, tendrían que estar en el decil II con ingresos de hasta \$16,832.00, y aun así su gasto en este rubro sería del 57%, es decir, más de la mitad de su ingreso se destinaría exclusivamente a este renglón. Será importante determinar si sus traslados son interestatales, ya que el costo del transporte es más elevado en el estado de México en comparación con el de la CDMX.

Aproximadamente ¿De cuánto es el gasto semanal total en traslados en su hogar? (considere transporte al trabajo y a la escuela, y salidas de fin de semana)

158 respuestas



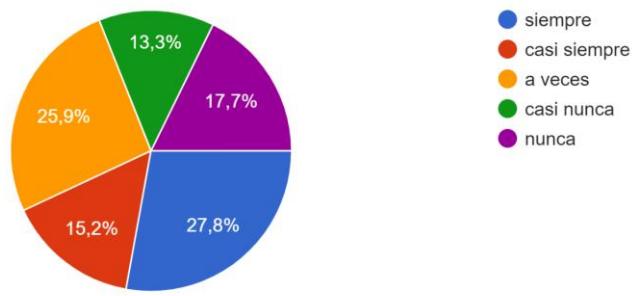
Fuente: Cuestionario de Google forms

De los encuestados, un porcentaje importante de universitarios (17.7%) contestaron que nunca separan la basura, ¿habrá alguna razón que tenga que ver

con el servicio de recolección?, es decir, ¿se trata de una carencia del servicio, o la explicación es cultural? ¿Será que no encuentran relevante la separación de la basura?, ¿les preocupa el tema ambiental?

¿Separan la basura en orgánica e inorgánica?

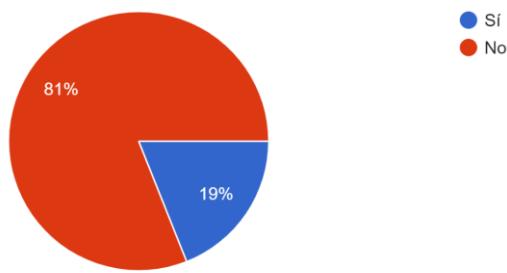
158 respuestas



Fuente: Cuestionario de Google forms

Ha trabajado de manera formal en los últimos seis meses?

158 respuestas

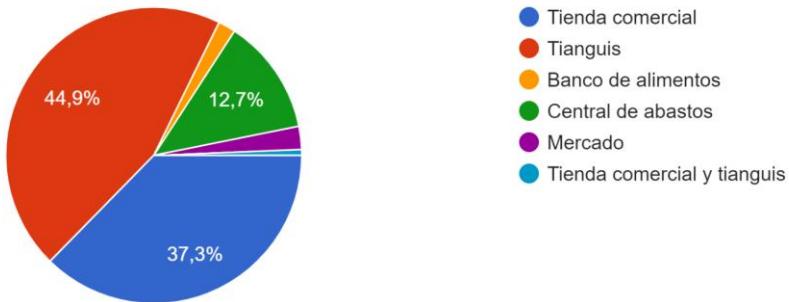


Fuente: Cuestionario de Google forms

Sólo uno de cada cinco de los encuestados ha trabajado en los últimos 6 meses, lo que implica que la mayoría se dedica en exclusivo a la escuela, ¿será que ello se ve reflejado en su desempeño académico? ¿Será correcto suponer que no han tenido necesidad de obtener ingresos propios? Recordemos que la mayoría afirmó no contar con una beca.

¿Dónde frecuentan compran los alimentos y bebidas para el hogar?

158 respuestas



Fuente: Cuestionario de Google forms

El 90% de los encuestados va a un centro comercial por lo menos una vez al año, lo cual muestra que los destinos de consumo se han modificado. En la compra de alimentos y bebidas, 44.9% compran en tianguis, 37.3% en almacenes o tiendas comerciales, y 12.7% en central de abastos lo cual puede estar correlacionado con la movilidad y la cercanía del lugar.

Exposición de resultados

Como parte del ejercicio de esta encuesta, y una vez que realizamos el vaciado de los datos, se expusieron los resultados de forma presencial ante un grupo de estudiantes elegidos al azar perteneciente al conjunto de la muestra. Dicho ejercicio de retroalimentación resultó, para nosotros, bastante significativo. Se les expusieron las inquietudes surgidas a partir de sus respuestas del cuestionario realizado, a manera de conclusión, se les preguntó también de forma adicional ¿Con qué frecuencia se quedan sin recursos antes de obtener ingresos nuevamente? y ¿Con qué frecuencia recurren a la financiarización del consumo?

Se les explicó de manera breve y sencilla la financiarización del consumo como aquella situación en la que una familia recurre al crédito, a los préstamos, cuando dejan de pagar alguna deuda o cuando solventan sus gastos de alguna forma opcional al ingreso, el cual resulta en menor liquidez futura.

La mayoría de las intervenciones por parte de los encuestados fue muy interesante y encontramos estas observaciones relevantes:

- Algunos admitieron no haber prestado suficiente atención al momento de responder las preguntas;
- Algunos aceptaron no estar familiarizados con el término "decil", y no comprender la breve explicación que incluía la pregunta;
- Hubo quienes aceptaron no haber prestado atención al hecho de que los datos de ingresos del INEGI son trimestrales y no mensuales como se indicaba puntualmente en el formato del cuestionario;
- Algunos afirmaron que el bajo consumo de ropa y calzado tiene que ver con la moda, dado que en su generación resulta más práctico tener menos pares de calzado y menos ropa, debido a los cambios de temporada que marcan las tendencias de la moda;
- La mayoría confirmó que, el gasto en alimentos fuera de casa es mínimo, debido a que pertenecen a un solo turno escolar;
- La mayoría confirmaron desconocer las actividades culturales y deportivas a las que tienen acceso como universitarios;
- La mayoría afirmó no tener beca, pero aun así algunos se mostraron indiferentes ante la posibilidad de una beca laboral;
- La práctica de ciertos hábitos, o ausencia de ellos, tienen que ver, a decir de algunos que así lo expresaron, con cuestiones de seguridad y/o infraestructura urbana, como el uso de la bicicleta, o lugares preferidos para realizar compras, por citar dos ejemplos;
- Algunos aseguraron no tener, por ahora, interés en tener su propia casa, apagándose al estereotipo de las familias mexicanas de las vecindades familiares, o familias extendidas que viven bajo el mismo techo; y
- Algunos expresaron extrañeza con los resultados generales que arrojó la encuesta, lo cual llama la atención ya que fueron ellos mismos quienes, con sus respuestas, determinaron los resultados presentados.

Conclusiones

Consideramos que un aspecto importante ausente en la encuesta fue el sesgo de la edad, ya que nos proporciona un panorama más amplio de la generación a la que pertenecen los encuestados y los hábitos de consumo que su misma generación presenta. Lo anterior debido a que, si bien la mayoría de los estudiantes se encuentran entre los 18 y 22 años, no ocurre así con todos los encuestados.

Del ejercicio en su totalidad, se desprenden ciertos aspectos de incertidumbre, a saber:

1. La inquietud de los estudiantes de primeros semestres respecto a las perspectivas de su inserción en el mercado laboral, parece no ser un tema prioritario en sus agendas.
2. El desinterés de algunos de ellos en actividades académicas resulta, con frecuencia, en respuestas rápidas, con mínima comprensión lectora y falta de curiosidad.
3. El estereotipo predominante de convivencia vigente entre los jóvenes, parece estar basado en las amistades, medido en tiempo de ocio en conjunto dentro de lugares muy específicos como lo son bares y restaurantes.
4. El nivel socioeconómico de los estudiantes tiende más a la homogeneidad con pequeñas variantes, más allá de la percepción que tienen ellos de sí mismos sobre su nivel socioeconómico.

No se encuentran razones aparentes que justifiquen su desconocimiento de las prestaciones y acceso a servicios que proporciona la institución, y su consiguiente falta de uso, de acuerdo a lo que manifestaron en la encuesta.

Bibliografía

Calimod. (2021). ¿Cuántos pares de zapatos debe tener una mujer? *Calimod*. Recuperado el 17 de mayo de 2023, de <https://blog.calimodstore.com/cuantos-zapatos-debe-tener-mujer/#:~:text=Las%20mujeres%20poseen%20en%20promedio%2019%20par es%20de%20zapatos>.

IMSS. (07 de febrero de 2022). Puestos de Trabajo afiliados al Instituto Mexicano de Seguro Social. No. 064/2022. Recuperado el 20 de abril de 2023, de <https://imss.gob.mx/prensa/archivo/202202/064>

INEGI. (2021). Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2020. INEGI. Recuperado el 17 de mayo de 2023, de https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enigh/nc/2020/doc/enigh2020_ns_presentacion_resultados.pdf

INEGI. (23 de julio de 2023). El INEGI presenta los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2022. *Comunicado de prensa* núm.

420/23. Recuperado el 25 de julio de 2023, de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2023/ENIGH2022.pdf>

INEGI. (26 de julio de 2023). Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares 2022. Recuperado el 15 de agosto de 2023, de Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática: <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2022/>

Secretaría del Trabajo y Previsión Social. (01 de enero de 2023). Entrar en vigor salarios mínimos 2023 en todo el país. *Boletín Número 001/2023*. Recuperado el 15 de abril de 2023, de <https://www.gob.mx/stps/prensa/entran-en-vigor-salarios-minimos-2023-en-todo-el-pais?idiom=es>

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, estas 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 Conjecture:** 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 (omitiendo 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.