

A PORTES

N U E V A É P O C A

**Revista de la Facultad de Economía
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla**

Año 1 | Número 2 | Mayo – Octubre 2025



BUAP | Facultad
de Economía

<https://aportesnuevaepoca.buap.mx>

Directorio

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Rectora

Dra. María Lilia Cedillo Ramírez

Secretario General

Mtro. José Manuel Alonso Orozco

Vicerrector de Investigación y Estudios de Posgrado

Dr. Ygnacio Martínez Laguna

Director General de Publicaciones

Dr. Jorge David Cortés Moreno

Facultad de Economía

Director

Dr. Juan Alberto Vázquez Muñoz

Editora Responsable

Dra. Sylvia Beatriz Guillermo Peón

Director Fundador

Dr. Jaime Eduardo Estay Reyno

Directora Adjunta

Dra. Liliana Estrada Quiroz

Comité Editorial

Dra. Lilián Albornoz Mendoza, Universidad Autónoma de Yucatán. México. Marcela Amaro Rosales, Universidad Nacional Autónoma de México. México. Dra. Karla Susana Barrón Arreola, Universidad Autónoma de Nayarit. México. Dra. Carole Brugeilles, Universidad Paris Nanterre-CRESPPA. Francia. Dr. Leandro Bruno Santos, Universidad Federal Fluminense. Brasil. Dr. Orlando Caputo Leiva, Centro de Estudios de Transnacionalización, Economía y Sociedad. Chile. Dra. Blanca Laura Cordero Díaz, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. México. Dra. Isabella Giunta, Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN). Ecuador. Dr. Carlos Ibarra Niño, Universidad de las Américas, Puebla. México. Dr. Arturo Lara Rivero, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco. México. Santos López Leyva, Universidad Autónoma de Baja California. México. Dr. Leonardo Federico Manchón Cohan, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco. México. Dra. Erika Vanessa Moreira, Universidad Federal Fluminense. Brasil. Dra. Elisa Ortega Velázquez, Universidad Nacional Autónoma de México. México. Dr. Samuel Ortiz Velásquez, Universidad Nacional Autónoma de México. México. Dr. Ryszard E. Rozga Luter, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco. México. Dra. Seyka Verónica Sandoval Cabrera, Universidad Nacional Autónoma de México. México. Dr. Germán Vázquez Sandrín, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. México. Dr. Javier Alberto Vadell, Pontificia Universidad Católica de Minas Gerais. Brasil. Dra. María Eugenia Zavala. El Colegio de México / Universidad Paris Ouest Natterre La Défense. México/Francia

Consejo de Redacción

Dra. Ada Celsa Cabrera García

Dr. Juan Reyes Álvarez

Dr. Luis Augusto Chávez Maza

Dra. María Isabel Angoa Pérez

Dra. Michelle Taxis Flores

Dra. Suri Saraí Meléndez Totolhua

CINTILLO LEGAL

APORTES NUEVA ÉPOCA, Año 1, No. 2, Mayo a Octubre 2025, es una difusión periódica semestral editada por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, con domicilio en 4 sur número 104, Colonia Centro Histórico, Puebla, Puebla, C.P.72000 y difundida a través de la Facultad de Economía de la BUAP, con domicilio en Avenida San Claudio y 22 Sur, Ciudad Universitaria, Colonia San Manuel Puebla, Pue. C.P. 72570, México. Tel (52) 222 229 5500 ext. 7820, <https://aportesnuevaepoca.buap.mx/index.php/aportes> Editora responsable: Dra. Sylvia Beatriz Guillermo Peón, correo electrónico: revista.aportes@correo.buap.mx. Reserva de Derechos al uso exclusivo 04-2024-112713333400-203. ISSN: 3061-8053, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor de la Secretaría de Cultura. Responsable de la última actualización de este número la Facultad de Economía, Sylvia Beatriz Guillermo Peón, con domicilio en Avenida San Claudio y 22 Sur, Ciudad Universitaria, Colonia San Manuel. Puebla, Pue. C.P. 72570, México. Tel (52) 222 229 5500 ext. 7820; fecha de la última modificación de este número: mayo de 2025.

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

Aportes Nueva Época se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución-No-Comercial-SinDerivadas

Sitio implementado por el equipo de la Subdirección de Revistas Académicas y Publicaciones Digitales de la Dirección General de Publicaciones y Fomento Editorial de la UNAM sobre la plataforma OJS3/PKP.

Corrección y cuidado editorial

CARIME editores

Portada: Fotografía de Robyn Hooz. Título: *Storm above fields of malt*

<https://www.flickr.com/photos/robynhooz/14376684177/in/photostream/>

Esta obra está publicada bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas.

Coordinadores del Número:

Dra. Sylvia Beatriz Guillermo Peón / Dr. Luis Augusto Chávez Maza

A **PORTES** S

N U E V A É P O C A

**Revista de la Facultad de Economía
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla**

Año 1 | Número 2 | Mayo – Octubre 2025

Índice general

Presentación de la Revista

<i>Sylvia Beatriz Guillermo Peón</i>	8
--	---

Sección Aportes

Estudio exploratorio sobre el impacto de Producción para el Bienestar en la Seguridad Alimentaria <i>Graciela Teruel Belismelis, Alan Hernández-Solano, Víctor Hugo Pérez-Hernández</i>	11
Influencia de las habilidades cognitivas, sociales y el género sobre el nivel de liderazgo autopercebido en estudiantes de una universidad pública del Estado de Puebla <i>Alfredo Cuecuecha Mendoza, Miguel Cruz-Vásquez, Emma Maritza López Rojas</i>	37
El círculo virtuoso entre la base económica y la política social cubana: 1985–2021. Un repaso de su consistencia estructural <i>Jhosman Gerliud Barbosa Domínguez</i>	61
La tríada capital financiero, capital ficticio y capital inmobiliario en el eje de las políticas urbanas <i>JJorge Álvarez Méndez</i>	85
Estudio de los factores que influyen la educación financiera en México utilizando la ENIF 2021: comparativo entre trabajadores formales vs. informales <i>Antonio Báez-Morales, Erika Nallely Gómez-Velasco</i>	103
Reseñas	
Crítica de la economía política de David Ricardo. De la teoría del valor a la teoría del comercio internacional <i>Juan Narciso Ojeda Cárdenas, Angélica Tacuba Santos</i>	123
Segundo seminario sobre experiencias en la conformación de grupos comunitarios <i>Amanda Espinosa Soriano</i>	127
La cooperación internacional en tiempos de competencia estratégica. Entre el interregno hegemónico y la multipolaridad <i>Héctor Morales Márquez</i>	131



Facultad de Economía • BUAP

Presentación de la revista

Manteniendo nuestro compromiso de creación de un espacio que propicie el dialogo entre la comunidad científica y proporcione acceso al conocimiento al público en general, entregamos el segundo número correspondiente al primer año de la revista Aportes Nueva Época.

La publicación de este segundo número se lleva a cabo en el marco de los festejos del 60 Aniversario de la Facultad de Economía y el 30 Aniversario del Programa de Maestría en Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Asimismo, celebramos los 30 años del surgimiento de la revista Aportes, la primera revista de la propia Facultad de Economía que en su versión primera surgió como un medio de difusión de la producción científica en temas económicos y de ciencias sociales. Aunque en su primera versión la revista Aportes tuvo una tregua de varios años por razones diversas, no claudicamos y ahora continuamos con Aportes Nueva Época.

Festejamos la permanencia y el continuo esfuerzo de la comunidad de la facultad, los docentes, directivos y administrativos que, con el apoyo institucional, hemos podido contribuir en la formación de varias generaciones de estudiantes, ahora profesionistas, hombres y mujeres con distintas ocupaciones y quienes, con la formación recibida en su alma mater, a su vez contribuyen al desarrollo de nuestro país, México.

El segundo número de Aportes Nueva Época pone de manifiesto nuestro empeño por la difusión de producción científica derivada de investigaciones con rigor científico y calidad académica, aportando así al conocimiento científico. Este ejemplar se conforma de cinco artículos científicos en la sección de Aportes y tres artículos breves en la sección de Reseñas, artículos de autores pertenecientes a destacadas instituciones de educación superior nacionales y extranjeras.

El artículo que abre la sección de Aportes se titula “Estudio exploratorio sobre el impacto de Producción para el Bienestar en la Seguridad Alimentaria” de Graciela Teruel Belismelis, Alan Hernández Solano y Víctor Pérez-Hernández, presenta un interesante análisis de impacto del Programa de Producción para el Bienestar en la seguridad alimentaria en México. En esta investigación, los autores utilizan metodología econométrica de actualidad que permite obtener resultados basados en la información proporcionada en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2022. Los resultados que los autores obtienen muestran evidencia de que las transferencias otorgadas a los beneficiarios del programa no son suficientes para compensar las desventajas estructurales que enfrentan. Los autores concluyen con la importante recomendación del rediseño del programa de tal manera que mejore su impacto en la disponibilidad y diversidad alimentaria en comunidades rurales.

El segundo artículo titulado “Influencia de las habilidades cognitivas, sociales y el género sobre el nivel de liderazgo autopercibido en estudiantes de una universidad pública del Estado de Puebla” de Alfredo Cuecuecha Mendoza, Miguel Cruz Vásquez y Emma Maritza López Rojas, quienes realizan trabajo de campo en una universidad pública de Puebla para obtener información que permite desarrollar un índice de liderazgo de estudiantes de li-

cenciatura próximos a integrarse al mercado de trabajo, con el objeto de estimar un modelo para calcular la probabilidad de que el estudiante tenga un nivel de liderazgo autopercebido alto y medio. La importancia del estudio de caso radica en el incremento en la valoración del liderazgo como habilidad requerida para la integración al mercado laboral en adición del nivel de conocimiento y preparación académica de los egresados de licenciatura. La metodología utilizada por los autores arroja como resultado que las habilidades cognitivas y sociales son determinantes del liderazgo autopercebido, pero son las habilidades sociales las que tienen un mayor impacto en la probabilidad de liderazgo autopercebido en estudiantes hombres, mientras que las habilidades cognitivas impactan más en la mencionada probabilidad para el caso de las mujeres.

En tercer lugar, se presenta el artículo titulado “El círculo virtuoso entre la base económica y la política social cubana: 1985–2021. Un repaso de su consistencia estructural” escrito por Jhosman Gerliud Barbosa Domínguez, quien ofrece un estudio y reflexión de los elementos constitutivos de la base económica cubana la cual, de acuerdo con el autor, posibilita el desempeño de la política social en el contexto de una estrecha relación de la economía y la sociedad. La hipótesis que el autor plantea se refiere a que la política social cubana se desarrolla dentro de un círculo virtuoso y consistente con la estructura económica de tipo socialista en el cual las dos se retroalimentan. El autor concluye que las bases económicas para la Política Social expresan una estrecha relación con los propósitos sociales emblemáticos de la Revolución, su persistencia y continua búsqueda de estrategias creativas para mantener la inversión social. El autor también subraya que los cambios en la composición de la base económica cubana muestran una economía diversificada que apuesta a integrar el conocimiento a todos los factores económicos, como valor agregado que crea a su vez más valor.

En el cuarto artículo de la sección Aportes titulado “La tríada capital financiero, capital ficticio y capital inmobiliario en el eje de las políticas urbanas”, Jorge Álvarez Méndez expone el importante vínculo entre capital financiero, capital ficticio y capital inmobiliario conformando un eje de poder que define las decisiones fundamentales de políticas urbanas. El autor ofrece un análisis teórico–conceptual concentrado en las empresas preponderantes del capital inmobiliario en México para evidenciar al capital inmobiliario como agente hegemónico respaldado en títulos y valores del capital ficticio. En sus reflexiones finales el autor subraya que las políticas urbanas del Estado han dejado de lado el financiamiento público para edificar medios de consumo colectivos, indispensables para la acumulación en las ciudades. Aunado a ello el autor señala que la financiarización – titularización – desregulación, permiten comprender el desenvolvimiento de la acumulación de capital inmobiliario y el socavamiento y ataque hacia los derechos sociales en cuanto a vivienda.

En el último artículo de la sección Aportes “Estudio de los Factores que influyen la Educación Financiera en México utilizando la ENIF 2021: comparativo entre trabajadores formales vs informales”, Antonio Báez Morales y Erika Nallely Gómez Velasco, presentan primeramente una exposición teórica de la importancia de la educación financiera para incentivar la participación en el sistema financiero formal y para evitar el sobreendudamiento, así como el bajo o nulo ahorro a mediano y largo plazo. Los autores también ofrecen el planteamiento de un modelo econométrico para estimar la probabilidad que una persona tenga conocimiento financiero básico. La metodología utilizada y aplicada a la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2021, emplea un modelo de variable dependiente binaria que permite identificar que es más probable que los trabajadores formales tengan conocimiento del tema de interés compuesto, pero no hay diferencia entre trabajadores

formales e informales, en cuanto a la probabilidad de tener conocimiento y comprender el concepto de inflación y de interés simple; es el nivel educativo de la persona el factor más influyente en la probabilidad de que un individuo tenga conocimiento financiero básico.

En la sección de reseñas se presentan tres artículos. En el primero, Juan Narciso Ojeda Cárdenas y Angélica Tacuba Santos, ofrecen la reseña del libro titulado “Crítica de la economía política de David Ricardo. De la teoría del valor a la teoría del comercio internacional”, escrito por Pedro Arjón López y publicado en el año 2023, libro que se destaca por su aportación al análisis de las obras clásicas en economía. En el segundo artículo, Amanda Espinosa Soriano expone la reseña del “Segundo seminario sobre experiencias en la conformación de grupos comunitarios”, evento organizado en colaboración entre el Doctorado Interinstitucional en Economía Social Solidaria y el Colegio de Postgraduados, campus Puebla el cual se llevó a cabo en noviembre de 2024.

La emisión del segundo número de Aportes Nueva Época termina con el artículo de Héctor Morales Márquez quien reseña el libro publicado en 2024 y titulado “La cooperación internacional en tiempos de competencia estratégica. Entre el interregno hegemónico y la multipolaridad”; el libro es coordinado por Ada Celsa Cabrera García, Eduardo Crivelli Minutti, Rafael Domínguez Martín, y Giuseppe Lo Brutto.

Cerramos esta presentación del número 2 de la Revista Aportes Nueva Época, agradeciendo el apoyo del Programa de la Maestría en Economía, para la generación de fondos con el objetivo de financiar la publicación del presente número.

Sylvia Beatriz Guillermo Peón
Directora y Editora Responsable
Revista *Aportes Nueva Época*



Facultad de Economía • BUAP

Estudio exploratorio sobre el impacto de Producción para el Bienestar en la Seguridad Alimentaria *Exploratory Study on the Impact of Producción para el Bienestar on Food Security*

Graciela Teruel Belismelis

División de Estudios Sociales, Universidad Iberoamericana, Ciudad de México

chele.teruel@ibero.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4768-8610>

Alan Hernández-Solano

Instituto de Investigaciones para el Desarrollo con Equidad (EQUIDE), Universidad Iberoamericana, Ciudad de México

alan.hernandez@ibero.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1112-2885>

Víctor Pérez-Hernández^{1†}

Instituto de Investigaciones para el Desarrollo con Equidad (EQUIDE), Universidad Iberoamericana, Ciudad de México

victor.hernandez@ibero.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0960-7821>

Resumen

El programa Producción para el Bienestar (PpB) beneficia a 1.8 millones de pequeños y medianos productores agrícolas en México mediante transferencias anuales de entre \$6,000 y \$24,000 pesos, con el objetivo de fomentar la productividad agrícola y la autosuficiencia alimentaria. Este estudio realiza un análisis exploratorio del impacto del programa en la seguridad alimentaria utilizando datos de la ENIGH 2022 y el método de pareamiento por puntaje de propensión. Aunque no es posible descartar la existencia de sesgos de selección que subestimen los efectos obtenidos, los resultados sugieren que los hogares beneficiarios presentan un mayor gasto en alimentos básicos como leche y frutas frescas. No obstante, se

¹ Autor de correspondencia

Recibido: Marzo 25 2025

Aceptado: Abril 30 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

observa una mayor incidencia de experiencias severas de inseguridad alimentaria y de dieta poco variada. Estos hallazgos evidencian que las transferencias no son suficientes para compensar las desventajas estructurales que enfrentan los beneficiarios de PpB. Se recomienda rediseñar el programa para mejorar su impacto en la disponibilidad y diversidad alimentaria en comunidades rurales.

Palabras clave: Producción para el Bienestar, Seguridad alimentaria, Evaluación de impacto.

Abstract

The Producción para el Bienestar (PpB) program benefits 1.8 million small and medium-scale agricultural producers in Mexico through annual transfers ranging from \$6,000 to \$24,000 pesos, aiming to promote agricultural productivity and food self-sufficiency. This study conducts an exploratory analysis of the program's impact on food security using data from ENIGH 2022 and the propensity score matching method. Although the presence of selection biases that may underestimate the observed effects cannot be ruled out, the results suggest that beneficiary households report higher spending on staple foods such as milk and fresh fruits. However, a higher incidence of severe food insecurity experiences and poorly diversified diets is also observed. These findings indicate that the transfers are insufficient to offset the structural disadvantages faced by PpB beneficiaries. It is recommended to redesign the program to enhance its impact on food availability and diversity in rural communities.

Keywords: Producción para el Bienestar, Food Security, Impact Evaluation.

JEL: I380, J430, O220, Q180

1 Introducción

El programa *Producción para el Bienestar* (PpB) es una de las principales intervenciones del gobierno mexicano para apoyar a pequeños y medianos productores agrícolas, un sector especialmente vulnerable en zonas rurales. Actualmente, el programa beneficia a aproximadamente 1.8 millones de productores de granos, café, caña de azúcar, cacao, miel y otros productos prioritarios, mediante transferencias monetarias anuales que oscilan entre \$6,000 y \$24,000 pesos, dependiendo del tamaño de sus parcelas (SADER, 2025; Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, 2023).

Implementado en 2019, PpB se basó inicialmente en los padrones de beneficiarios del programa PROAGRO Productivo y del Programa de Apoyo a Productores de Maíz y Frijol (PIMAF) (CONEVAL, 2020). Sin embargo, PpB introdujo cambios relevantes, como la concentración en pequeños y medianos productores, la entrega directa de recursos mediante tarjetas bancarias para reducir intermediarios y la incorporación de un componente de asistencia técnica orientado a la transición agroecológica (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, 2019; Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, 2020).

El PpB se concibe como un mecanismo para fortalecer la seguridad alimentaria en comunidades rurales, especialmente aquellas con alta dependencia del autoconsumo (Bartra, 1982; Robles y García, 1994; Fox y Haight, 2010). Este estudio explora el impacto del PpB en diversos indicadores de seguridad alimentaria, evaluando si el incremento en la productividad agrícola derivado del programa se traduce en mejoras en el bienestar alimentario de los beneficiarios.

La seguridad alimentaria se define como el acceso físico, social y económico a alimentos suficientes, seguros y nutritivos que satisfacen las necesidades dietéticas y preferencias

alimenticias (Mundo *et al.*, 2021). En este sentido, PpB tiene potencial para incidir en la seguridad alimentaria a través del aumento en la disponibilidad de alimentos, ya sea por mayor producción para autoconsumo o por ingresos adicionales derivados de la comercialización de excedentes.

El presente análisis utiliza datos de la ENIGH 2022, que permite identificar hogares beneficiarios del PpB e incluye indicadores clave de seguridad alimentaria como el gasto en alimentos, la escala de seguridad alimentaria y la escala de variedad de dieta del Programa Mundial de Alimentos, adoptadas en la medición multidimensional de la pobreza en México (CONEVAL, 2019b; INEGI, 2023). Dado que la ENIGH es una encuesta con representatividad a nivel nacional, entidad federativa, así como para áreas rurales y urbanas (INEGI, 2023), no está diseñada específicamente para evaluar programas sociales, presenta limitaciones metodológicas, como el reducido tamaño muestral de beneficiarios del PpB e información insuficiente sobre características productivas detalladas.² Para mitigar estos problemas, se emplea el método de pareamiento por puntaje de propensión, que permite comparar hogares beneficiarios y no beneficiarios con características observables similares. Si bien esta técnica no controla por completo factores no observables (como ubicación exacta o condiciones agrícolas específicas), representa una aproximación inicial para estimar los efectos del programa.

Los resultados indican que, pese a enfrentar mayores desventajas estructurales y menores ingresos promedio, los hogares beneficiarios del PpB presentan un mayor gasto en alimentos básicos como leche y derivados, y en algunos casos en frutas frescas. Sin embargo, también se observa una mayor incidencia de episodios severos de inseguridad alimentaria y dietas poco variadas. Esto sugiere que las transferencias monetarias del PpB no son suficientes por sí solas para prevenir la inseguridad alimentaria severa y que ciertos grupos de beneficiarios podrían ser más vulnerables a esta condición.

Evaluar el impacto del PpB en seguridad alimentaria resulta crucial para mejorar el diseño e implementación del programa, optimizar el uso de recursos públicos y asegurar que los apoyos lleguen de forma efectiva a los productores más vulnerables. Asimismo, estos hallazgos aportan información relevante para contribuir al cumplimiento del Objetivo de Desarrollo Sostenible 2 (ODS 2), que busca poner fin al hambre y garantizar la seguridad alimentaria a nivel global.

2. Revisión de literatura

El análisis de la relación entre programas de apoyo a productores rurales y la seguridad alimentaria ha sido ampliamente estudiado. En México, dos programas destacados son el Programa de Educación, Salud y Alimentación (PROGRESA) y el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), implementados tras la apertura comercial del país a finales del siglo XX. Aunque sus objetivos diferían, ambos apoyaron a poblaciones rurales vulnerables.

² Además de la enigh, existen otras fuentes de información con información sobre la recepción de los apoyos de PpB, tales como el Padrón de Beneficiarios del programa, la Encuesta Nacional Agropecuaria o el Censo Agropecuario 2022. Sin embargo, ninguna de estas fuentes incluye información directa sobre la seguridad alimentaria de los hogares de los y las productoras agrícolas y sus familias, con excepción de la cantidad de la producción que se destina al consumo del hogar. Por ello, se prefirió utilizar la información de la enigh, si bien en futuros análisis algunos de los resultados obtenidos pueden ser corroborados con la información de estas bases de datos.

Estudios iniciales, como el de Sadoulet *et al.* (2001), destacaron el efecto multiplicador de las transferencias de PROCAMPO, que generaron ingresos adicionales (entre 1.5 y 2.6 veces el monto inicial), especialmente en hogares con predios medianos y en regiones no indígenas. Estos resultados sugieren que las transferencias ayudaron a superar restricciones de liquidez, mejorando así la seguridad alimentaria mediante mayores ingresos agrícolas.

Por su parte, Davis *et al.* (2002) analizaron las diferencias por género en los efectos de PROGRESA y PROCAMPO. Encontraron que PROGRESA, al dirigir recursos a mujeres, incrementó más eficazmente el consumo alimentario, mientras que las transferencias a hombres a través de PROCAMPO favorecieron inversiones productivas cuyos efectos alimentarios no fueron inmediatos. Estudios posteriores (Davis *et al.*, 2005) confirmaron que PROGRESA mejoró rápidamente el consumo alimentario y el capital humano³, mientras que PROCAMPO incentivó inversiones agrícolas de largo plazo.

Ruiz-Arranz *et al.* (2006) compararon ambos programas y hallaron que, si bien ambos incrementaron el consumo total de alimentos, PROGRESA lo hizo mediante compras directas, mientras que PROCAMPO lo logró impulsando la producción doméstica. Esto subraya que el diseño del programa debe alinearse con objetivos específicos, como mejorar la diversidad alimentaria o fortalecer la producción agrícola. En el caso de PROCAMPO, García-Salazar *et al.* (2011) destacaron su impacto positivo en la producción de maíz, reduciendo la dependencia de importaciones y generando beneficios económicos superiores a sus costos.

A nivel internacional, Ambler *et al.* (2020) analizaron en Senegal la combinación de asesoramiento agrícola con transferencias monetarias, encontrando que los agricultores beneficiarios aumentaron significativamente su producción y mejoraron su seguridad alimentaria, efectos que perduraron hasta dos años tras la intervención. En Malawi, Daidone *et al.* (2017) evaluaron el impacto conjunto del Programa de Transferencia Social de Efectivo (SCTP) y el Programa de Subsidios a Insumos Agrícolas (FISP), observando mejoras sustanciales en el gasto alimentario, la educación y la salud, especialmente en hogares encabezados por mujeres o afectados por enfermedades como VIH/SIDA.

Mostafavi-Dehzoeei y Heshmatpour (2021) examinaron cómo las transferencias monetarias influyen en decisiones agrícolas en África Sub-Sahariana. Identificaron un mayor uso de pesticidas y una creciente disposición a invertir en actividades productivas en lugar de destinar los recursos a consumo inmediato, reflejando mejoras potenciales en la productividad agrícola y la seguridad alimentaria.

Estos estudios resaltan elementos clave para optimizar programas de apoyo a productores rurales: la focalización en mujeres y grupos vulnerables, la combinación con asesoría técnica y subsidios agrícolas, y la flexibilidad en el uso de recursos. Sin embargo, en el caso de PpB, estos elementos están ausentes o limitados a un subconjunto que recibe asistencia técnica. Además, el monto reducido de las transferencias podría limitar su impacto en la seguridad alimentaria, lo que requiere evaluaciones adicionales para comprender mejor sus efectos potenciales.

Estudios recientes han aportado nueva evidencia sobre estos temas. Islas (2023, 2024) encuentra que las transferencias de PpB se concentran en municipios con nivel medio y alto de desarrollo humano, y que únicamente en municipios con bajo desarrollo humano se

³ Skoufias (2006) y CONEVAL (2019a) ofrecen una revisión de los resultados de las evaluaciones hechas a PROGRESA y sus sucesores Oportunidades y Prospera.

observa un efecto positivo y significativo bajo una especificación cuadrática. Esto implica que los efectos de las transferencias no son lineales, y que hay rendimientos crecientes en contextos más vulnerables, lo que sugiere la necesidad de enfoques diferenciados según el grado de desarrollo. Esta conclusión se refuerza con la evidencia de que el modelo teórico de equilibrio del sector agrícola favorece la inversión pública en bienes públicos frente a transferencias directas de corto plazo.

Desde un enfoque cualitativo, Hernández et al. (2023) documentan, a partir de trabajo etnográfico, cómo el programa Proagro ha transitado de un instrumento de fomento a la producción hacia un mecanismo de garantía de ingreso o pago de deudas, revelando tensiones entre el diseño oficial del programa y su implementación real. Este desfase pone en evidencia la importancia de comprender las percepciones de los beneficiarios y los operadores del programa en el territorio.

A nivel internacional, el estudio de MEF & FIDA (2024) sobre el programa AGROIDEAS en Perú muestra que la provisión de incentivos para adopción tecnológica y fortalecimiento organizativo puede tener efectos positivos sobre los ingresos por cuenta propia (incremento del 31%), aunque con impactos limitados en otras fuentes de ingreso. El programa también mostró una reducción del 9% en la Escala de Experiencias de Inseguridad Alimentaria (FIES, por sus siglas en inglés) (Cafiero *et al.*, 2018; Saint Ville *et al.*, 2019), indicando mejoras en la seguridad alimentaria de los hogares beneficiarios, aunque los resultados no son robustos a todas las especificaciones econométricas.

Finalmente, RIMISP (2025) estudia el Programa Mujeres Rurales, el cual combina inversión productiva y formación para emprendimientos agrícolas y artesanales. Los resultados cualitativos reportan mejoras en autoconsumo (particularmente en hortalizas, viveros y aves de corral) y una percepción generalizada de mejora económica. Además, el 68.1% de las participantes incrementaron su ingreso bruto por ventas, lo que resalta el potencial de enfoques integrales con perspectiva de género.

3. Metodología

La evaluación de impacto busca identificar de forma precisa los efectos atribuibles a un programa o intervención, distinguiéndolos de otros factores externos que puedan influir en los resultados. Esto requiere estimar el cambio observado que puede ser directamente asignado al programa, diferenciándolo de resultados derivados de otras influencias. El problema fundamental en la evaluación de impacto radica en la imposibilidad de observar simultáneamente a una misma unidad en dos escenarios: con y sin la intervención (Rubin, 1974; Rosenbaum y Rubin, 1983).

Para resolver este problema, se recurre a métodos basados en la construcción de un contrafactual, es decir, una estimación del resultado que habría experimentado el grupo beneficiario en ausencia del programa. Este contrafactual se genera mediante un “grupo de control” conformado por individuos que no participaron en el programa pero que comparten características observables (y potencialmente no observables) con el grupo tratado. Estos métodos se sustentan en el marco conceptual de resultados potenciales (Rubin, 1974), donde cada individuo puede tener dos resultados posibles: uno si recibe el tratamiento y otro si no lo recibe. Dado que solo se observa uno de estos resultados, se utiliza el grupo de control para estimar el resultado no observado.

El método más robusto para estimar el impacto causal es el ensayo aleatorio controlado (RCT , por sus siglas en inglés). En un RCT , las unidades de análisis se asignan aleatoriamente a un grupo tratado (que recibe la intervención) o a un grupo control (que no recibe el tratamiento). La aleatorización asegura que ambos grupos sean estadísticamente equivalentes en sus características observables y no observables, lo que permite atribuir las diferencias observadas exclusivamente al efecto del programa. Sin embargo, las restricciones éticas, logísticas o políticas limitan frecuentemente la implementación de RCT en programas sociales de gran escala.

Cuando los RCT no son viables, se recurre a métodos cuasiexperimentales como el pareamiento por puntaje de propensión (PSM , por sus siglas en inglés) (Rosenbaum y Rubin, 1983). El PSM es una técnica no paramétrica utilizada para estimar efectos causales a partir de datos observacionales. Su fundamento es la reducción del sesgo de selección al construir un grupo de comparación que sea estadísticamente similar al grupo tratado en términos de características observadas de la muestra de análisis. El puntaje de propensión se define como la probabilidad condicional de recibir el tratamiento dado un vector de covariables pretratamiento X :

$$e(X) = Pr(D = 1|X)$$

donde $D \in \{0,1\}$ indica la asignación al tratamiento. Una vez estimado $e(X)$ mediante un modelo probabilístico (usualmente logit o probit), cada unidad tratada se empareja con una o más unidades no tratadas con puntajes similares, a partir de criterios como vecino más cercano, caliper, kernel, entre otros (para más detalles, ver Huntington-Klein, 2021).

En nuestro caso, dado que el interés es en conocer si los beneficiarios de PpB tienen impactos en su seguridad alimentaria, nos centraremos en el *efecto promedio del tratamiento sobre los tratados* ($ATET$), el cual se estima como la diferencia promedio entre el resultado observado en las unidades tratadas y el resultado contrafactual estimado a partir de sus pares no tratados:

$$ATET = E[Y(1) - Y(0)|D = 1] \approx \frac{1}{N_1} \sum_{i \in D=1} \left(Y_i - \sum_{j \in c(i)} w_{ij} Y_j \right)$$

donde N_1 es el número de unidades tratadas, $c(i)$ representa el conjunto de controles emparejados con la unidad tratada i , y w_{ij} son los pesos que reflejan la similitud del puntaje de propensión entre las unidades. La validez del estimador requiere dos supuestos principales: a) independencia condicional (*unconfoundedness*), es decir, que la recepción del tratamiento es independiente del resultado potencial una vez consideradas las características X ; y, b) soporte común, que existen unidades tratadas y no tratadas con valores comparables de $e(X)$.

Aunque el PSM es ampliamente utilizado, enfrenta limitaciones importantes, ya que su validez depende de la correcta especificación del modelo de puntaje de propensión y de la disponibilidad de variables observables relevantes. Factores no observables, como habilidades productivas, motivación o calidad del suelo, pueden introducir sesgos que distorsionen la estimación del impacto (Huntington-Klein, 2021; Cunningham, 2021).

En este estudio, se emplea el PSM para evaluar el impacto del programa Producción para el Bienestar (PpB) en indicadores de seguridad alimentaria. El primer paso consiste en estimar la probabilidad de que un hogar reciba el apoyo del programa en función de sus características observables. A partir de esta estimación, cada hogar beneficiario se empareja con un hogar no beneficiario que tenga un puntaje de propensión similar. Esta estrategia

minimiza los sesgos asociados a comparaciones entre unidades con diferencias estructurales significativas. Tras el emparejamiento, se estima la diferencia promedio en resultados entre hogares beneficiarios y no beneficiarios.

En nuestro análisis nos enfocaremos en la estimación del *ATET* como principal parámetro de interés, ya que permite medir el impacto directo del PpB sobre los hogares beneficiarios. Esta elección se justifica porque el objetivo del análisis es estimar los efectos concretos sobre quienes efectivamente recibieron el programa. Finalmente, se reconoce que el *PSM* presenta limitaciones inherentes asociadas a la posible omisión de variables no observables relevantes. Por tanto, los resultados deben interpretarse con cautela y en su debido contexto, considerando los potenciales sesgos que pueden surgir en la estimación del impacto (Morgan y Winship, 2015).

4. Datos

El presente estudio emplea datos provenientes de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (*ENIGH* 2022), la cual permite identificar a los hogares beneficiarios del programa Producción para el Bienestar (PpB) y obtener información detallada sobre sus condiciones socioeconómicas y de seguridad alimentaria. La *ENIGH* proporciona variables clave como el gasto en alimentos, la escala de seguridad alimentaria y la escala de variedad de dieta del Programa Mundial de Alimentos, elementos fundamentales para evaluar el impacto del PpB en la seguridad alimentaria de los hogares beneficiarios.

Dado que la *ENIGH* no fue diseñada específicamente para evaluar programas sociales, presenta ciertas limitaciones. Entre ellas destacan el tamaño muestral reducido de hogares beneficiarios del PpB y la falta de información detallada sobre las características productivas de las unidades agrícolas. Para mitigar estos desafíos, se implementó el método de pareamiento por puntaje de propensión (*PSM*), una técnica cuasiexperimental que permite aproximar un contrafactual adecuado.

El primer paso en la aplicación del *PSM* consiste en estimar la probabilidad de que un hogar reciba el apoyo del programa en función de sus características observables, como el tamaño del hogar, la edad del jefe de familia, el nivel educativo, la región geográfica, entre otras. Utilizando un modelo de probabilidad logística, se construyó el puntaje de propensión, que refleja la probabilidad de participación en el programa. Posteriormente, cada hogar beneficiario se emparejó con el hogar no beneficiario con el que tuviera una menor diferencia en su puntaje de propensión similar, reduciendo así el sesgo de selección derivado de diferencias observables entre los grupos.

El análisis de impacto se centra en estimar la diferencia promedio en los resultados de seguridad alimentaria entre hogares beneficiarios y no beneficiarios tras el emparejamiento. Específicamente, se calcula el efecto promedio del tratamiento sobre los tratados (*ATET*), que mide el efecto directo del PpB en los hogares que efectivamente recibieron el apoyo. Esta estimación resulta adecuada para evaluar el impacto real del programa en su población objetivo.

Es importante reconocer que, aunque el *PSM* representa una herramienta robusta para la estimación de efectos causales, sus resultados están sujetos a la calidad de las variables observables disponibles en la fuente de datos. En este sentido, cualquier posible sesgo derivado de factores no observables debe considerarse cuidadosamente al interpretar los resultados (Morgan y Winship, 2015).

Dado el reducido porcentaje de hogares beneficiarios de PpB en la muestra general de la ENIGH, fue necesario definir submuestras específicas donde es más probable identificar a hogares receptores del programa, incrementando así la factibilidad de un análisis robusto y consistente. Las submuestras consideradas para este estudio fueron seleccionadas bajo criterios específicos, considerando: hogares ubicados en localidades rurales, hogares que reportan algún tipo de producción agrícola, hogares productores de granos (maíz, frijol, arroz, trigo), hogares específicamente productores de maíz, hogares productores de frijol, y hogares que practican el sistema agrícola de milpa.⁴ Estas submuestras facilitan realizar comparaciones más precisas al disminuir la heterogeneidad, lo cual permite una mejor identificación del efecto específico del programa.

Cuadro 1. Número de hogares que reporta recibir ingresos de Producción para el Bienestar, porcentaje que representan del total de hogares en el grupo de referencia, y tamaño de muestra correspondiente

	Hogares que reportan recibir ingresos de PpB (con factor de expansión)		Tamaño de muestra	
	Número de hogares	Porcentaje del total de hogares	Total	Hogares con PpB
Todos los hogares	466,987 (21,739)	1.244 (0.058)	90,044	1,529
Localidades rurales ^a	386,694 (20,160)	4.481 (0.235)	34,002	1,322
Productores agrícolas ^b	466,987 (21,739)	14.753 (0.617)	8,969	1,529
Productores de granos ^c	339,734 (19,340)	13.540 (0.679)	6,871	1,054
Productores de maíz	317,814 (18,832)	14.049 (0.722)	6,166	974
Productores de milpa ^d	44,957 (6,175)	17.410 (1.908)	668	129

Notas: Errores estándar entre paréntesis. ^a Hogares en localidades de menos de 2,500 habitantes. ^b Hogares en que se produce algún producto agrícola (frutas, verduras, vegetales, leguminosas, u otros productos de origen vegetal). ^c Hogares que producen amaranto, arroz, café, cebada, frijol, maíz, sorgo o soya. ^d Hogares que producen maíz o frijol, así como al menos otros dos productos típicos del sistema milpa (calabacita o calabaza, chayote, chilacayote, chile, haba, algún tipo de quelite, tomate rojo o verde).

Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 2022 (INEGI, 2023).

Como se presenta en el Cuadro 1, aproximadamente el 83% de los hogares que reportaron recibir transferencias monetarias del programa PpB están ubicados en localidades rurales.

⁴ La ENIGH no proporciona información directa sobre el sistema milpa, por lo que para identificar a hogares que producen con este sistema se consideraron hogares que producen maíz y frijol, así como al menos otros dos productos típicos del sistema milpa (calabacita o calabaza, chayote, chilacayote, chile, haba, algún tipo de quelite, tomate rojo o verde).

Además, cerca del 73% de estos hogares son productores de granos, destacando particularmente el cultivo de maíz, practicado por aproximadamente el 68% de los beneficiarios identificados. Estos datos sugieren que el programa está efectivamente focalizado en hogares rurales dedicados a la agricultura, especialmente en la producción de granos básicos esenciales para la seguridad alimentaria nacional.

Un aspecto clave para este análisis es la selección del grupo de referencia más adecuado para identificar hogares de control en la evaluación del impacto del programa. Aunque el grupo ideal estaría conformado por hogares agrícolas productores de granos o específicamente de maíz, el tamaño reducido de la muestra en estos grupos limita la posibilidad de realizar un análisis estadísticamente robusto. Por esta razón, se decidió presentar los resultados para cada uno de estos grupos por separado, considerando progresivamente subgrupos más específicos y homogéneos. Esta estrategia permite evaluar cómo se ven afectados los resultados al emplear muestras progresivamente más homogéneas y, al mismo tiempo, reconocer las limitaciones estadísticas derivadas del tamaño reducido de los grupos analizados.

En cada uno de los grupos definidos se evaluó el impacto potencial de recibir transferencias monetarias del programa PpB sobre diversos indicadores clave relacionados con el bienestar económico y la seguridad alimentaria. En particular, el análisis se centró en variables como ingresos laborales y por negocios agrícolas, gasto total en alimentos y gasto específico por grupos alimentarios, escalas de seguridad alimentaria disponibles en la ENIGH 2022, diversidad dietética y algunos indicadores específicos de productividad agrícola, también calculables a partir de esta encuesta.

Los Cuadros 2, 3 y 4 presentan los valores promedio o las proporciones de hogares que poseen cada uno de los indicadores relevantes, desagregados según los distintos grupos analizados: población general, población rural, hogares agrícolas y hogares beneficiarios del programa PpB. Esta información proporciona un valor de referencia para interpretar correctamente las estimaciones de impacto, que reflejan cómo los hogares que reciben PpB se diferencian en promedio de los que no lo reciben, pero que son comparables en características observables.⁵

Como se puede observar en los resultados del Cuadro 2, los hogares que reciben los beneficios de Producción para el Bienestar presentan condiciones de desventaja mayores que el resto de los subgrupos, siendo el grupo con menor ingreso laboral promedio (que representa menos del 50 por ciento del ingreso laboral promedio de todos los hogares), que dependen en mayor medida del ingreso por negocios agrícolas y con un menor gasto en alimentos (aunque similar al de todos los hogares con producción agrícola). Además, mientras que en la población total el gasto en alimentos representa aproximadamente 34 por ciento del ingreso laboral, entre los hogares que reciben PpB este gasto representa 53 por ciento de su ingreso laboral.

En cuanto a los indicadores de (in)seguridad alimentaria, el Cuadro 3 presenta los valores promedio de una serie de medidas que pueden construirse a partir de la información de la ENIGH, algunos de los cuales se utilizan para la medición de la pobreza en México (CONEVAL, 2019b). En primer lugar, se presentan el puntaje promedio e incidencia de la inseguridad alimentaria severa y moderada, tanto para la Escala Mexicana de Seguridad Alimentaria (EMSA) (Villagómez-Ornelas, *et al.*, 2014), como para la Escala de Experiencias de Inseguridad Ali-

⁵ En el Cuadro A.1 del Anexo se presentan, además, estadísticos descriptivos de las variables utilizadas para construir el modelo de propensión

mentaria (FIES, por sus siglas en inglés) (Cafiero *et al.*, 2018; Saint Ville *et al.*, 2019). La primera de estas escalas es la utilizada para medición de la dimensión de acceso a la alimentación en la medición de pobreza en México, tiene 4 niveles de inseguridad alimentaria (seguridad, inseguridad leve, inseguridad moderada e inseguridad severa), por lo cual consideramos tanto su valor promedio (en su versión para hogares con y sin población de 0 a 17 años), como el porcentaje de la población con inseguridad severa y con inseguridad moderada o severa.

Cuadro 2. Promedio del ingreso y el gasto en alimentos mensual en conceptos seleccionados

	Todos los hogares	Localidades rurales [†]	Productores agrícolas [†]	Beneficiarios de PpB [†]
Ingreso laboral mensual ^a	13,953.30 (105.57)	9,221.70 (117.72)	8,152.09 (206.58)	6,765.89 (267.42)
Ingreso por negocios del hogar ^b	1,805.40 (33.29)	2,217.27 (64.07)	3,912.21 (164.51)	2,777.81 (138.76)
Ingreso por negocios agropecuarios ^c	286.99 (19.75)	870.60 (49.20)	2,739.60 (156.52)	1,628.01 (99.47)
Ingreso negocios agrícolas ^d	159.07 (12.38)	491.85 (41.37)	1,886.65 (141.49)	1,004.48 (75.06)
Gasto mensual en alimentos	5,019.79 (40.8)	3,877.41 (30.5)	3,669.49 (46.6)	3,617.30 (77.0)
Gasto en alimentos para su consumo dentro del hogar	4,010.45 (18.81)	3,415.96 (24.98)	3,363.11 (41.28)	3,338.35 (71.95)
Gasto en cereales (maíz, trigo, arroz y otros cereales)	693.11 (3.19)	725.09 (6.77)	690.66 (11.19)	692.30 (22.29)
Gasto en carnes (res, cerdo y pollo)	933.70 (6.97)	719.09 (8.25)	715.02 (13.62)	653.95 (23.51)
Gasto en pescados y mariscos	89.80 (2.20)	74.85 (3.02)	90.80 (5.12)	78.40 (10.06)
Gasto en leche y derivados	356.17 (2.62)	285.47 (3.80)	248.31 (6.35)	265.20 (13.48)
Gasto en huevo	171.49 (1.05)	168.12 (2.02)	164.68 (3.14)	165.70 (6.39)
Gasto en verduras y legumbres frescas	448.26 (2.54)	446.41 (4.41)	488.69 (7.94)	486.42 (15.11)
Gasto en frutas frescas	182.55 (1.82)	126.14 (2.25)	119.23 (4.43)	112.54 (7.84)

Notas: Errores estándar entre paréntesis. [†] Las definiciones correspondientes se presentan en el Cuadro 1. ^a Ingreso promedio mensual obtenido por trabajo subordinado, independiente y de otros trabajos de todos los integrantes del hogar. ^b Ingreso promedio mensual por trabajo independiente de todos los integrantes del hogar. ^c Ingreso promedio mensual por negocios agropecuarios de todos los

integrantes del hogar. ^d Ingreso promedio mensual por negocios agrícolas de todos los integrantes del hogar. ^e Gasto promedio mensual en bienes de consumo no duradero que realizan día a día todos los integrantes del hogar en alimentos, bebidas y tabaco.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2022.

Cuadro 3. Indicadores de seguridad alimentaria y variedad de dieta

	Todos los hogares	Localidades rurales [†]	Productores agrícolas [†]	Reciben PpB [†]
<i>Escala Mexicana de Seguridad Alimentaria ^a</i>				
Puntaje Promedio – Ítems para Adultos	0.868 (0.009)	1.113 (0.017)	1.175 (0.029)	1.241 (0.060)
Puntaje Promedio – Ítems para Adultos y población de 0 a 17 años	1.164 (0.013)	1.56 (0.027)	1.65 (0.044)	1.651 (0.085)
Inseguridad alimentaria severa	0.062 (0.001)	0.081 (0.002)	0.083 (0.004)	0.088 (0.009)
Inseguridad alimentaria moderada o severa	0.150 (0.002)	0.197 (0.004)	0.203 (0.007)	0.216 (0.015)
<i>Escala FIES (Food Insecurity Experience Scale)^b</i>				
Puntaje Promedio	1.490 (0.014)	1.943 (0.025)	2.107 (0.041)	2.230 (0.083)
Inseguridad alimentaria severa	0.097 (0.002)	0.123 (0.003)	0.124 (0.005)	0.131 (0.011)
Inseguridad alimentaria moderada o severa	0.184 (0.002)	0.239 (0.004)	0.251 (0.007)	0.269 (0.016)
<i>Ítems individuales de la EMSA</i>				
Tuvo preocupación que la comida se acabara.	0.363 (0.003)	0.469 (0.005)	0.515 (0.008)	0.541 (0.017)
Algún adulto no obtuvo una alimentación sana y variada.	0.262 (0.003)	0.357 (0.005)	0.405 (0.008)	0.44 (0.017)
Algún adulto no tuvo desayuno, comida o cena.	0.112 (0.002)	0.137 (0.003)	0.138 (0.005)	0.139 (0.011)
Algún adulto comió menos de lo que debía	0.192 (0.002)	0.241 (0.004)	0.255 (0.007)	0.283 (0.016)
Se quedaron sin comida	0.099 (0.002)	0.126 (0.003)	0.129 (0.006)	0.122 (0.011)
Algún adulto sintió hambre pero no comió	0.118 (0.002)	0.15 (0.003)	0.149 (0.006)	0.158 (0.013)
Algún adulto comió solo una vez o dejó de comer un día	0.085 (0.001)	0.103 (0.002)	0.100 (0.004)	0.099 (0.010)
<i>Escala de Variedad Alimenticia (PMA)^c</i>				

Puntaje promedio	79.538 (0.116)	73.370 (0.229)	69.286 (0.400)	67.976 (0.832)
Dieta Pobre	0.004 (0.0003)	0.006 (0.001)	0.006 (0.001)	0.008 (0.003)
Dieta Pobre o Limítrofe	0.039 (0.001)	0.065 (0.002)	0.083 (0.004)	0.091 (0.011)

Notas: Errores estándar entre paréntesis. [†] Las definiciones correspondientes se presentan en el Cuadro 1. ^a Consultar CONEVAL (2019b) o Villagómez-Ornelas et al. (2014) para mayores detalles. ^b Consultar Cafiero et al. (2018) o Saint Ville et al. (2019) para mayores detalles. ^c Consultar CONEVAL (2019b) o WFP (2008) para mayores detalles. Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2022.

Cuadro 4. Indicadores de uso de la producción agrícola (proporciones promedio)

	Productores agrícolas [†]	Productores de granos [†]	Productores milpa [†]	Beneficiarios de PpB [†]
<i>Uso para consumo del hogar</i>				
Usó algún producto agrícola ^a	0.797 (0.007)	0.882 (0.006)	0.991 (0.004)	0.660 (0.018)
Usó algún grano ^b	0.650 (0.010)	0.820 (0.007)	0.983 (0.005)	0.617 (0.019)
Usó maíz	0.286 (0.011)	0.361 (0.013)	0.663 (0.029)	0.305 (0.022)
<i>Venta de productos agrícolas</i>				
Vendió algún producto agrícola ^a	0.582 (0.011)	0.602 (0.012)	0.697 (0.029)	0.442 (0.021)
Vendió algún grano ^b	0.371 (0.012)	0.469 (0.014)	0.503 (0.032)	0.334 (0.021)
Vendió maíz	0.253 (0.010)	0.319 (0.012)	0.349 (0.029)	0.231 (0.017)
<i>Proporción promedio de la producción dedicada a venta</i>				
Cualquier producto agrícola ^a	0.429 (0.009)	0.428 (0.010)	0.45 (0.022)	0.318 (0.016)
Cualquier grano ^b	0.242 (0.009)	0.306 (0.011)	0.269 (0.020)	0.217 (0.015)
Maíz	0.150 (0.007)	0.190 (0.009)	0.165 (0.017)	0.136 (0.011)

Notas: Errores estándar entre paréntesis. Las categorías de uso y venta de productos no son excluyentes. [†] Las definiciones correspondientes se presentan en el Cuadro 1. ^a Considera cualquier producto agrícola. ^b Considera cualquier grano (amaranto, arroz, café, cebada, frijol, maíz, sorgo o soya).

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2022.

La Escala FIES es también una medida del grado de inseguridad alimentaria de los hogares, pero requiere sólo un subconjunto de los ítems de la EMSA. Con fin de facilitar la comparación entre los resultados de ambas escalas, presentamos los mismos indicadores que para la EMSA. Adicionalmente, presentamos la proporción de hogares que dan una respuesta positiva a 7 de las preguntas que son parte de la EMSA y la FIES, a fin de entender con mayor detalle los efectos del programa en los distintos componentes de las mismas.

Finalmente, se consideraron una serie de indicadores sobre el destino de la producción agrícola del hogar, los cuales nos permiten entender si el posible efecto en el gasto en alimentos y los indicadores de seguridad alimentaria se asocia a cómo se usa la producción de alimentos del hogar. En particular, resalta que la mayoría de los hogares con producción agrícola de cualquier tipo usan su producción para el consumo del hogar, aunque resalta que entre quienes reciben apoyos de PpB esta proporción es menor que entre todos los productores de granos. Asimismo, que entre quienes producen maíz y reciben PpB sólo 30.5 por ciento lo usan para consumo del hogar.

En cuanto a la venta de productos agrícolas, los hogares que reciben PpB son los que venden con menor frecuencia sus productos, pues sólo 44.2 por ciento los venden, respecto a 58.2 por ciento en todos los hogares que producen productos agrícolas. Asimismo, los hogares que reciben PpB son los que venden en promedio una menor proporción de su producción, siendo ésta de 31.8 por ciento, respecto a 42.9 por ciento entre todos los hogares que producen algún producto agrícola. Destaca la baja proporción promedio de la producción que se dedica a venta de maíz; sin embargo, ésta obedece en gran medida a que la ENIGH no permite distinguir con precisión cuál o cuáles son los productos principales para cada unidad de producción agrícola, por lo que aún pequeñas cantidades de producción pueden ser reportadas.

5. Resultados

Las estimaciones del efecto promedio en la población que recibe PpB, para cada uno de los subgrupos de análisis e indicadores introducidos en la sección anterior, se presentan en los Cuadros 5 a 10. En estos cuadros, cada celda corresponde a la diferencia en el valor promedio del indicador correspondiente entre el grupo de tratamiento y el de control, una vez que se han controlado las diferencias en características observables entre ambos grupos. En las distintas filas se presentan los grupos de referencia sobre los cuales se seleccionaron los controles, tales que, como se explicó en la sección anterior, buscan reflejar grupos progresivamente más homogéneos, aunque cada vez más limitados por el tamaño de muestra.

Como una primera aproximación a los posibles efectos de PpB, el Cuadro 5 presenta los impactos estimados en el ingreso laboral y por negocios del hogar de PpB. Los resultados para ingreso laboral son en todos los casos negativos, siendo estadísticamente distintos de cero en las comparaciones dentro de localidades rurales, entre los productores agrícolas y en los productores de milpa. Sin embargo, aunque en algunos contextos las transferencias monetarias pueden reducir los ingresos de los hogares, en particular si disminuyen los incentivos para participar en el mercado de trabajo de quienes las reciben, en el caso de PpB tanto el monto como la periodicidad de las transferencias difícilmente podría tener este efecto. Por lo anterior, interpretamos estos resultados como una limitación tanto de la fuente de información como del método de estimación, en el sentido de que muy probablemente no han permitido eliminar el sesgo de selección de quienes reciben las transferencias del programa.

Dado que PpB busca atender a poblaciones que estructuralmente cuentan con múltiples desventajas sociales (comunidades rurales con limitado acceso a mercados, poblaciones indígenas, productores de autoconsumo, entre otras), sugerimos que este efecto evidencia que quienes reciben PpB tienen sistemáticamente mayores desventajas, las cuales se reflejan en los menores ingresos que perciben los hogares.

**Cuadro 5. Estimación del efecto promedio en los tratados del programa
Producción para el Bienestar en indicadores de ingreso**

	Ingreso laboral	Ingreso por negocios del hogar	Ingreso por negocios agropecuarios	Ingreso por negocios agrícolas
Todos los hogares	-985.56*** (325.54)	80.18 (208.73)	245.20* (148.56)	133.19 (110.37)
Localidades rurales	-1,383.50*** (373.40)	-140.68 (276.72)	57.85 (243.39)	2.13 (169.10)
Productores agrícolas	-1,533.95*** (483.00)	-1,396.74*** (385.99)	-1,024.59*** (323.93)	-438.94 (269.50)
Productores de granos	-256.60 (377.17)	-397.49 (289.67)	-408.23* (242.35)	-140.75 (144.32)
Productores de maíz	-177.70 (441.85)	-81.46 (336.30)	-322.61 (271.44)	-100.01 (149.85)
Productores de milpa	-1,975.52* (1054.33)	-927.39* (526.21)	-523.52 (390.00)	-74.87 (182.85)

Notas: Errores estándar robustos entre paréntesis. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$. Las definiciones correspondientes se presentan en el Cuadro 1 y 2.

Fuente: Estimación propia con datos de la ENIGH 2022 (INEGI, 2023).

En el caso de las estimaciones que usan a todos los hogares y a los hogares en localidades rurales, se observa un posible efecto positivo en los ingresos por negocios agropecuarios y por negocios agrícolas, aunque sólo es estadísticamente significativo en el caso de todos los hogares. Esto podría sugerir que con un tamaño de muestra adecuado y una metodología más robusta, existe la posibilidad de que se pudieran observar efectos en los ingresos de los hogares. Por tanto, futuras investigaciones podrían seguir explorando estos efectos para precisar mejor la magnitud e interpretación de los mismos.

Cuadro 6. Estimación del efecto promedio en los tratados del programa Producción para el Bienestar en indicadores de gasto en alimentos del hogar

	Gasto en alimentos	Alimentos dentro del hogar	Cereales	Carnes	Pescados y Mariscos	Leche y derivados	Huevo	Verduras y Legumbres Frescas	Frutas frescas
Todos los hogares	90.98 (85.59)	141.51* (75.38)	13.82 (21.95)	-2.56 (29.02)	-16.71* (8.82)	26.72** (13.41)	-5.82 (7.21)	6.73 (14.61)	15.42** (7.56)
Localidades rurales	-19.91 (89.59)	-20.45 (82.93)	-2.66 (23.12)	-49.30 (31.91)	-15.92* (8.85)	0.64 (14.18)	-7.73 (8.14)	21.18 (16.02)	4.47 (8.39)
Productores agrícolas	219.27** (87.29)	234.95*** (79.27)	34.12 (23.53)	36.41 (29.92)	-4.09 (8.97)	31.42** (14.40)	10.68 (7.61)	12.66 (15.89)	10.24 (8.32)
Productores de granos	81.21 (94.92)	71.81 (87.67)	3.11 (28.97)	-21.84 (33.56)	-22.83* (11.79)	21.97 (16.68)	-1.91 (9.32)	4.63 (17.94)	7.68 (8.82)
Productores de maíz	105.28 (108.96)	106.42 (99.53)	6.58 (31.74)	39.78 (35.84)	-13.83 (11.65)	15.61 (15.77)	-7.26 (9.52)	16.54 (20.02)	5.02 (10.04)
Productores de milpa	409.99 (287.87)	380.23 (277.11)	179.03* (91.44)	-66.61 (135.03)	10.47 (22.95)	101.80*** (27.33)	-27.33 (25.43)	70.78 (51.40)	32.14 (19.72)

Notas: Errores estándar robustos entre paréntesis. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1. Las definiciones correspondientes se presentan en el Cuadro 1 y 2.

Fuente: Estimación propia.

**Cuadro 7. Estimación del efecto promedio en los tratados
del programa Producción para el Bienestar en las Escalas de Seguridad Alimentaria**

	Escala Mexicana de Seguridad Alimentaria					Escala FIES de Seguridad Alimentaria			
	Puntaje promedio		Seguridad	Inseguridad severa	Inseguridad moderada o severa	Puntaje promedio	Seguridad	Inseguridad severa	Inseguridad moderada o severa
	Ítems adultos	Todos los ítems							
Todos los hogares	-0.019 (0.064)	-0.049 (0.093)	-0.016 (0.018)	-0.003 (0.010)	-0.001 (0.015)	0.034 (0.089)	-0.036** (0.018)	-0.003 (0.012)	-0.003 (0.016)
Localidades rurales	-0.004 (0.071)	-0.037 (0.105)	-0.032 (0.020)	0.002 (0.012)	-0.016 (0.016)	0.053 (0.098)	-0.040** (0.019)	0.001 (0.014)	-0.010 (0.018)
Productores agrícolas	0.107* (0.063)	0.177** (0.088)	-0.040** (0.019)	0.018* (0.010)	0.019 (0.015)	0.174** (0.088)	-0.036* (0.019)	0.017 (0.012)	0.019 (0.016)
Productores de granos	0.039 (0.082)	0.034 (0.121)	-0.048** (0.024)	0.002 (0.013)	-0.001 (0.019)	0.108 (0.113)	-0.058*** (0.022)	0.000 (0.016)	-0.008 (0.021)
Productores de maíz	0.007 (0.083)	0.012 (0.121)	-0.027 (0.023)	-0.016 (0.014)	0.005 (0.019)	0.049 (0.113)	-0.028 (0.023)	-0.007 (0.017)	0.005 (0.021)
Productores de milpa	0.302 (0.208)	0.581* (0.321)	-0.101* (0.055)	0.039 (0.030)	0.093 (0.059)	0.465* (0.275)	-0.070 (0.054)	0.062** (0.042)	0.054 (0.056)

Notas: Errores estándar robustos entre paréntesis. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1. Las definiciones correspondientes se presentan en el Cuadro 1 y 3.

Fuente: Estimación propia.

Cuadro 8. Estimación del efecto promedio en los tratados del programa Producción para el Bienestar en ítems de la escala de seguridad alimentaria

	Preocupación de que la comida se acabara	...no obtuvo una alimentación sana y variada	...no tuvo desayuno, comida o cena	...comió menos de lo que debía	Se quedaron sin comida	...sintió hambre pero no comió	...comió solo una vez o dejó de comer un día
Todos los hogares	0.031* (0.018)	0.025 (0.018)	-0.016 (0.013)	0.007 (0.016)	-0.014 (0.012)	-0.001 (0.013)	-0.020* (0.011)
Localidades rurales	0.032 (0.020)	0.046** (0.020)	-0.022 (0.015)	-0.005 (0.018)	-0.005 (0.013)	0.001 (0.015)	-0.019 (0.013)
Productores agrícolas	0.029 (0.019)	0.039** (0.019)	0.007 (0.013)	0.018 (0.017)	0.007 (0.012)	0.030** (0.013)	0.007 (0.011)
Productores de granos	0.032 (0.023)	0.045* (0.023)	-0.002 (0.016)	-0.001 (0.022)	-0.003 (0.016)	0.006 (0.017)	-0.005 (0.015)
Productores de maíz	0.021 (0.024)	0.014 (0.023)	-0.017 (0.017)	0.013 (0.021)	0.006 (0.016)	0.001 (0.018)	-0.009 (0.015)
Productores de milpa	0.062 (0.061)	0.124** (0.056)	0.016 (0.046)	0.101* (0.060)	-0.008 (0.047)	0.008 (0.045)	0.062* (0.035)

Notas: Errores estándar robustos entre paréntesis. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1. Las definiciones correspondientes se presentan en el Cuadro 1 y 3.

Fuente: Estimación propia.

**Cuadro 9. Estimación del efecto promedio en los tratados
del programa Producción para el Bienestar en indicadores de uso de la producción agrícola**

	Uso producción para consumo del hogar			Vendió parte de su producción			Porcentaje que vendió		
	Productos agrícolas	Granos	Maíz	Productos agrícolas	Granos	Maíz	Productos agrícolas	Granos	Maíz
Todos los hogares	0.030* (0.016)	0.087*** (0.016)	0.052*** (0.016)	-0.016 (0.017)	0.029* (0.016)	0.029** (0.014)	-0.054*** (0.014)	-0.007 (0.012)	0.010 (0.010)
Localidades rurales	0.020 (0.016)	0.084*** (0.017)	0.067*** (0.017)	-0.022 (0.019)	0.030* (0.017)	0.020 (0.015)	-0.058*** (0.015)	-0.010 (0.012)	0.000 (0.010)
Productores agrícolas	-0.105*** (0.016)	-0.013 (0.017)	0.028* (0.016)	-0.058*** (0.017)	-0.006 (0.017)	0.018 (0.015)	-0.054*** (0.014)	-0.007 (0.012)	0.010 (0.010)
Productores de granos	-0.001 (0.015)	0.009 (0.017)	0.053** (0.022)	0.013 (0.022)	0.013 (0.022)	0.020 (0.020)	0.016 (0.017)	0.017 (0.015)	0.023* (0.013)
Productores de maíz	0.008 (0.014)	0.017 (0.017)	0.026 (0.024)	-0.027 (0.023)	-0.022 (0.023)	-0.022 (0.022)	-0.020 (0.019)	-0.014 (0.017)	-0.014 (0.015)
Productores de milpa	0.008 (0.011)	0.000 (0.015)	0.054 (0.064)	-0.023 (0.056)	0.054 (0.063)	0.163*** (0.053)	-0.027 (0.042)	-0.004 (0.042)	0.066** (0.030)

Notas: Errores estándar robustos entre paréntesis. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1. Las definiciones correspondientes se presentan en el Cuadro 1 y 4.
Fuente: Estimación propia

Cuadro 10. Estimación del efecto promedio en los tratados del programa Producción para el Bienestar en la Escala de Variedad Alimenticia (PMA)

	Puntaje promedio	Dieta Pobre	Dieta Pobre o Limítrofe
Todos los hogares	-1.012 (0.712)	0.003 (0.003)	0.001 (0.010)
Localidades rurales	-2.952*** (0.753)	0.005 (0.003)	0.024** (0.011)
Productores agrícolas	-1.892** (0.766)	0.007*** (0.002)	0.021** (0.010)
Productores de granos	-0.892 (0.908)	0.007* (0.004)	0.015 (0.014)
Productores de maíz	-1.545 (0.993)	0.004 (0.004)	0.003 (0.015)
Productores de milpa	-4.174* (2.322)	0.023* (0.014)	0.023 (0.052)

Fuente: Estimación propia.

En cuanto a los indicadores asociados a seguridad alimentaria, el Cuadro 6 muestra el efecto promedio en el gasto en alimentos y distintos componentes del mismo. En este caso observamos múltiples efectos positivos y significativos, especialmente en el gasto en alimentos para su consumo dentro del hogar, así como en leche y sus derivados, y frutas frescas. No obstante, se observan efectos negativos en el gasto en carnes, pescados y mariscos, y huevo. Esta combinación de resultados podría deberse a las estrategias que los hogares implementan para maximizar la adquisición de alimentos básicos o que consideran más prioritarios.

El mayor gasto en alimentos no conlleva menores niveles de inseguridad alimentaria, como se observa en los Cuadros 7 y 8. Como se presenta en esos cuadros, el puntaje promedio en ambas escalas es mayor en hogares que reciben PpB, especialmente entre productores agrícolas (aunque el tamaño de muestra puede influir en que no se observen resultados significativos en otras subpoblaciones). Dado que un mayor puntaje en las escalas de seguridad alimentaria conlleva niveles más altos de inseguridad alimentaria, no es sorprendente que el impacto en el porcentaje de hogares con seguridad alimentaria sea negativo (es decir, es menos probable que experimenten seguridad alimentaria), en especial en productores agrícolas y de granos. Resalta, además, que quienes reciben apoyos de PpB tienen mayores probabilidades de experimentar situaciones de inseguridad alimentaria severa, aunque en este último caso el resultado es mixto y podría estar condicionado por las características particulares de estos hogares.

Al analizar los múltiples ítems de las escalas de seguridad alimentaria, destaca que en mayor medida quienes reciben PpB no cuentan con una alimentación sana y variada. Esto es consistente con los resultados del Cuadro 10, en el cual se muestra que quienes participan en PpB tienen una mayor probabilidad de tener una dieta considerada pobre o limítrofe según la escala de variedad de dieta del Programa Mundial de Alimentos.

Finalmente, en cuanto a los resultados sobre el uso de la producción agrícola, los hogares que reciben apoyos de PpB tienden a usar en menor medida los productos agrícolas que producen cuando se comparan con otros productores agrícolas en general. Sin embargo, destacan por usar en mayor medida granos y maíz cuando se les compara con otros hogares rurales u hogares en general (aunque en el caso de maíz el resultado parece ser siempre positivo, si bien no significativo en los grupos de menor muestra). Algo similar sucede en el caso del destino para la venta de los productos que cultivan, pues incluso la proporción de la producción que dedican a venta es menor entre los productores agrícolas. Este patrón podría deberse a la propia naturaleza de los hogares que participan en el programa, quienes podrían priorizar el autoconsumo o tener limitaciones para acceder a mercados más amplios.

6. Conclusiones

Un primer punto a destacar sobre este análisis es que nuestra interpretación de los resultados obtenidos no es que PpB tenga el efecto de reducir la seguridad alimentaria de los hogares o que aumente su probabilidad de que cuenten con dietas menos variadas, sino que los hogares que reciben PpB se enfrentan a desventajas estructurales más profundas que no están siendo capturadas con los datos disponibles. Estas desventajas producen un sesgo de selección en nuestros resultados, ya que PpB atiende mayoritariamente a hogares en localidades más remotas, con menores niveles educativos, de mayor edad, entre otras características que no están plenamente reflejadas en la fuente de datos utilizada. De contar con información más amplia sobre las características de los hogares, podríamos reducir este sesgo y así tener una mejor aproximación al verdadero efecto del programa.

A pesar de sus limitaciones, los resultados encontrados en este análisis sugieren que el efecto de PpB en diferentes indicadores de seguridad alimentaria no es el esperado. Aunque estas limitaciones apuntan a la necesidad de disponer de mejores fuentes de datos para obtener estimaciones más precisas del impacto de PpB en diferentes ámbitos del bienestar, este análisis exploratorio también sugiere que es posible que el programa tenga efectos limitados. Esto se debe al diseño mismo del programa, que otorga transferencias anuales que sólo pueden ayudar marginalmente a afrontar algunos costos de producción inmediatos, pero difícilmente logran revertir las múltiples desventajas estructurales que enfrentan los hogares beneficiarios.

Por ello, es necesario repensar los objetivos y alcances de Producción para el Bienestar, considerando la implementación de mecanismos complementarios o alternativos que fortalezcan los efectos de las transferencias del programa y promuevan mejoras sostenibles en la seguridad alimentaria y el bienestar general de sus beneficiarios.

Referencias

- Ambler, Kate, De Brauw, Alan, & Godlonton, Susan (2020). Cash transfers and management advice for agriculture: Evidence from Senegal. *The World Bank Economic Review*, 34(3), 597–617. DOI: 10.1093/wber/lhz005
- Bartra, Armando (1982). El comportamiento económico de la producción campesina. *Cuadernos Universitarios. Serie Ciencias Sociales*. México: Universidad Autónoma Chapingo.
- Cafiero, Carlo, Viviani, Sara, & Nord, Mark (2018). Food security measurement in a global context: The food insecurity experience scale. *Measurement*, 116: 146–152. DOI: 10.1016/j.measurement.2017.10.065
- Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (RIMISP) (2025). *Evaluación de resultados Programa Mujeres Rurales, Convenio INDAP - PRODEMU 2022-2024. Informe Metodológico No. 4/4*. Santiago de Chile: RIMISP. <https://www.indap.gob.cl/sites/default/files/2025-01/evaluacion-resultados-convenio-indap-prodemu-informe4.pdf>
- CONEVAL (2019a). *El Progreso-Oportunidades-Prospera, a veinte años de su creación*. México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. https://www.coneval.org.mx/EvaluacionDS/PP/CEIPP/IEPSM/Documents/Libro_POP_20.pdf
- CONEVAL (2019b). *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México*. 3 ed. México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. <https://www.coneval.org.mx/InformesPublicaciones/InformesPublicaciones/Documents/Metodologia-medicion-multidimensional-3er-edicion.pdf>
- CONEVAL (2020). *Evaluación de diseño con trabajo de campo del Programa Producción para el Bienestar 2019-2020*. México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/568112/Informe_final_U022__PF.pdf
- Cunningham, Scott (2021). *Causal inference: The mixtape*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Daidone, Silvio, Davis, Benjamin, Knowles, Marco, & Pickmans, Robert (2017). *The Social Cash Transfer Programme and the Farm Input Subsidy Programme in Malawi: Complementary instruments for supporting agricultural transformation and increasing consumption and productive activities?* Rome, Italy: Food and Agriculture Organization of the United Nations. <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/cd6bbdab-7f70-4c59-a1b9-79a1dc6b5aac/content>
- Davis, Benjamin, Handa, Sudhanshu, Ruiz-Arranz, Marta, Stampini, Marco & Winters, Paul (2002). Conditionality and the impact of programme design on household welfare: comparing two diverse cash transfer programmes in rural Mexico. *ESA Working Papers 02-10*. <https://www.fao.org/agrifood-economics/publications/detail/en/c/121577/>
- Davis, Benjamin, Handa, Sudhanshu, Ruiz-Arranz, Marta, Stampini, Marco & Winters, Paul (2011). *An impact evaluation of agricultural subsidies on human capital development and poverty reduction: Evidence from rural Mexico*. Washington, DC: International Development Bank. DOI: 10.18235/0011173.
- Fox, Jonathan, & Haight, Libby (2010). *Subsidios para la desigualdad. Las políticas públicas del maíz en México a partir del libre comercio*. Washington, DC: Woodrow Wilson International Center for Scholars.
- García-Salazar, José Alberto, Skaggs, Rhonda & Crawford, Terry L. (2011). PROCAMPO, the Mexican corn market, and Mexican food security. *Food Security*, 3, 383–394. DOI: 10.1007/s12571-011-0138-z

- Hernández Chontal, Mario Alejandro, Gallardo López, Félix y Villarreal Martínez, María Magdalena (2023). El programa Proagro Productivo en México y sus transformaciones en el proceso de implementación: un estudio desde la perspectiva de los actores, *Intersticios Sociales*, (26). https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2007-49642023000200368&script=sci_arttext
- Huntington-Klein, Nick (2021). *The effect: An introduction to research design and causality*. Boca Raton, FL: Chapman and Hall/CRC.
- INEGI. (2023). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2022*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2022/>
- Instituto Nacional de Salud Pública (2021). *Seguridad alimentaria en hogares mexicanos. Síntesis sobre políticas de salud*. México: Instituto Nacional de Salud Pública. https://insp.mx/assets/documents/webinars/2021/CIEE_Seguridad_alimentaria.pdf
- Islas-Aguirre, Juan Francisco (2023). *Impacto de las transferencias monetarias agrícolas en el desarrollo humano en los municipios de México: Un modelo teórico de crecimiento del sector agrícola*. Tesis de Maestría. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas. <https://www.proquest.com/openview/7be767d2b7ee3d919d76a19037ef3d42/1?c-bl=18750&diss=y&pq-origsite=gscholar>
- Islas-Aguirre, Juan Francisco, Torres-Rojo, Juan Manuel, Venegas-Martínez, Francisco y Ríos-Bolívar, Humberto (2024). *Impacto de las transferencias monetarias agrícolas en el desarrollo humano en los municipios de México; un modelo teórico de crecimiento del sector agrícola*. Munich Personal RePEc Archive No. 119919. <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/119919>
- Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) (2024). *Evaluación de impacto del Programa de Compensaciones para la Competitividad (AGROIDEAS). Informe*. Lima: Perú: Ministerio de Economía y Finanzas. <https://www.gob.pe/institucion/agroideas/informes-publicaciones/5613169-evaluacion-de-impacto-del-programa-de-compensaciones-para-la-competitividad>
- Mostafavi-Dehzoeei, Mohammad H. & Heshmatpour, Masoumeh (2021). “Cash transfers, time preference, and productive choices.” *2021 Annual Meeting, August 1-3, Austin, Texas, Agricultural and Applied Economics Association*. DOI: 10.22004/ag.econ.312819
- Morgan, Stephen L. & Winship, Christopher (2015). *Counterfactuals and causal inference: Methods and principles for social research*. New York: Cambridge University Press.
- Robles Vázquez, Héctor V. y García Barrios, Raúl (1994). Fallas estructurales del mercado de maíz y la lógica de la producción campesina (microeconomía del autoabasto y la autosuficiencia). *Economía Mexicana. Nueva Época*, 3(2): 225-285. [http://www.economiamexicana.cide.edu/num_anteriores/III-2/01_ROBLES_\(225-285\).pdf](http://www.economiamexicana.cide.edu/num_anteriores/III-2/01_ROBLES_(225-285).pdf)
- Rosenbaum, Paul R. & Rubin, Donald B. (1983). The central role of the propensity score in observational studies for causal effects. *Biometrika*, 70(1): 41-55. DOI: 10.1093/biomet/70.1.41
- Rubin, Donald B. (1974). Estimating causal effects of treatments in randomized and nonrandomized studies. *Journal of Educational Psychology*, 66(5): 688-701. DOI: 10.1037/h0037350
- Ruiz-Arranz, Marta, Davis, Benjamin, Handa, Sudhansu, Stampini, Marco & Winters, Paul (2006). Program conditionality and food security: the impact of PROGRESA and PROCAMPO transfers in rural Mexico. *Economía, Brasília (DF)*, 7(2): 249-278. <https://ssrn.com/abstract=3306688>
- Sadoulet, Elisabeth, De Janvry, Alain & Davis, Benjamin (2001). Cash Transfer Programs with Income Multipliers: PROCAMPO in Mexico. *World Development*, 29(6): 1043-1056.

DOI:10.1016/S0305-750X(01)00018-3.

- Saint Ville, Arlette, Po, June Yee Tsun, Sen, Akankasha, Bui, Ahn & Melgar-Quiñonez Hugo (2019). Food security and the Food Insecurity Experience Scale (FIES): ensuring progress by 2030. *Food security*, 11: 483-491. DOI: 10.1007/s12571-019-00936-9
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (2019). *Lineamientos de operación del Programa Producción para el Bienestar*. México: SADER. https://www.Secretaría.de.Agricultura.y.De.sarrollo.Rural.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5560461&fecha=15/05/2019#gsc.tab=0
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (2020). *Reglas de operación del Programa Producción para el Bienestar para el ejercicio fiscal 2020*. México: SADER. https://www.Secretaría.de.Agricultura.y.De.sarrollo.Rural.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5585830&fecha=07/02/2020#gsc.tab=0
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (2023). *Reglas de operación del Programa Producción para el Bienestar para el ejercicio fiscal 2024*. México: SADER. https://Secretaría.de.Agricultura.y.De.sarrollo.Rural.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5713354&fecha=29/12/2023#gsc.tab=0
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (2024). *6° Informe de Labores*. México, SADER. <https://www.gob.mx/agricultura/documentos/informe-de-labores-2018-2024>
- Skoufias, Emmanuel (2006). *PROGRESA y su efecto sobre el bienestar de las familias rurales de México. Informe de Investigación 139*. Washington, DC: International Food Policy Research Institute.
- Villagómez-Ornelas, Paloma, Hernández-López, Pedro, Carrasco-Enríquez, Brenda, Barrios-Sánchez, Karina, Pérez-Escamilla, Rafael y Melgar-Quiñonez, Hugo (2014). Validez estadística de la Escala Mexicana de Seguridad Alimentaria y la Escala Latinoamericana y Caribeña de Seguridad Alimentaria. *Salud Pública de México*, 56(Suppl 1): s5-s11.
- World Food Programme (WFP) (2008). *Food consumption analysis. Calculation and use of the food consumption score in food security analysis. Technical Guidance Sheet*. Rome, Italy: Vulnerability Analysis and Mapping Branch Unit. World Food Programme.
-
-

Anexos

Cuadro A.1 Estadísticos descriptivos de las variables en el modelo de propensión

	Todos los hogares	Localidades rurales	Con producción agrícola	Con producción tipo milpa
<i>Características de la jefatura del hogar</i>				
Mujer	0.324 (0.002)	0.267 (0.003)	0.174 (0.006)	0.166 (0.012)
Grupo de edad				
Hasta 39 años	0.254 (0.002)	0.275 (0.004)	0.169 (0.006)	0.085 (0.009)
40 a 54 años	0.335 (0.002)	0.322 (0.003)	0.317 (0.006)	0.293 (0.015)
55 a 64 años	0.194 (0.002)	0.179 (0.003)	0.217 (0.006)	0.255 (0.014)
65 años o más	0.217 (0.002)	0.224 (0.004)	0.297 (0.007)	0.367 (0.016)
<i>Nivel educativo más alto terminado</i>				
Primaria incompleta o menos	0.19 (0.002)	0.352 (0.005)	0.457 (0.008)	0.516 (0.017)
Primaria completa	0.187 (0.002)	0.237 (0.004)	0.24 (0.006)	0.237 (0.014)
Secundaria completa	0.298 (0.002)	0.28 (0.004)	0.212 (0.006)	0.195 (0.013)
Preparatoria completa	0.139 (0.002)	0.083 (0.002)	0.058 (0.003)	0.03 (0.006)
Algún grado de educación superior	0.185 (0.002)	0.048 (0.002)	0.033 (0.003)	0.023 (0.005)
<i>Características del hogar</i>				
Número de integrantes	3.432 (0.009)	3.678 (0.019)	3.980 (0.038)	3.896 (0.078)
Número de personas de 65 años o más	0.335 (0.004)	0.348 (0.006)	0.490 (0.011)	0.613 (0.025)
Número de cuartos que se usan para dormir	2.104 (0.005)	1.997 (0.009)	2.059 (0.017)	2.113 (0.033)
Cuentan con estufa de leña o carbón sin chimenea	0.099 (0.002)	0.304 (0.007)	0.451 (0.012)	0.467 (0.022)

Tiempo promedio al hospital más cercano (horas)	0.382 (0.007)	0.804 (0.022)	1.023 (0.036)	1.142 (0.072)
<i>Región</i>				
Entidades del norte no fronterizas	0.089 (0.001)	0.112 (0.002)	0.068 (0.003)	0.112 (0.011)
Centro	0.259 (0.002)	0.155 (0.002)	0.135 (0.007)	0.115 (0.014)
Bajío	0.178 (0.001)	0.191 (0.003)	0.112 (0.006)	0.094 (0.012)
Península de Yucatán	0.060 (0.0005)	0.066 (0.001)	0.086 (0.004)	0.065 (0.008)
Entidades del norte fronterizas	0.200 (0.001)	0.097 (0.001)	0.033 (0.002)	0.052 (0.006)
Sureste	0.215 (0.001)	0.380 (0.003)	0.567 (0.010)	0.561 (0.022)

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2022 (INEGI, 2023).



Facultad de Economía • BUAP

Influencia de las habilidades cognitivas, sociales y el género sobre el nivel de liderazgo autopercebido por estudiantes de una universidad pública del Estado de Puebla

Influence of cognitive and social abilities, and gender on the level of leadership self-perceived by students at a public university in the state of Puebla

Alfredo Cuecuecha Mendoza

Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla

alfredo.cuecuecha@upaep.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2828-0473>

Miguel Cruz Vásquez

Universidad Tecnológica de Tecamachalco / Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla

miguel.cruz@upaep.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1662-2579>

Emma Maritza López Rojas

Universidad Tecnológica de Tecamachalco

lopezrojasemma60@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-2929-3384>

Resumen

Este artículo identifica la influencia de las habilidades cognitivas y sociales, así como del género sobre la probabilidad de tener un liderazgo autopercebido a niveles alto y medio en una muestra de 312 alumnos de licenciatura en una universidad pública de Puebla. Para ello aplicamos una encuesta con 55 reactivos a los estudiantes, con la cual se estimó, usando componentes específicos, un índice de liderazgo. De igual modo, a partir de los 55 reactivos se estimaron subíndices de habilidades cognitivas, sociales, e influencia. Análisis

Recibido: Marzo 26 2025

Aceptado: Mayo 21 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

econométricos ayudaron a establecer un modelo Probit de liderazgo, robusto a la multicolinealidad y la heterocedasticidad. Dicho modelo solamente admitió los subíndices de habilidades cognitivas y sociales como determinantes del liderazgo autopercebido y también ayudó a determinar que existe solamente un pequeño diferencial a favor de las mujeres en los índices de liderazgo autopercebido. Sin embargo, los índices de habilidades sociales tienen un impacto mayor sobre el liderazgo de hombres que sobre las mujeres, el cual es compensado con un mayor impacto del índice de habilidades cognitivas sobre el liderazgo en mujeres que en el de hombres. Identificamos estas diferencias como un *trade off* que existe entre habilidades sociales y cognitivas, diferenciado para hombres y mujeres.

Palabras clave: Liderazgo, habilidades cognitivas, habilidades sociales, género.

Abstract

This article identifies the influence of cognitive and social skills, as well as gender, on the level of self-perceived leadership in a sample of 312 undergraduate students at a public university in Puebla. To this end, we administered a 55-item survey to the students, which was used to estimate a leadership index using specific components. Similarly, sub-indices of cognitive, social, and influence skills were estimated from the 55 items. Econometric analyses helped establish a Probit model of leadership robust to multicollinearity and heteroskedasticity. This model only admitted the sub-indices of cognitive and social skills and helped determine that there is a small differential in leadership in favor of women. The results also show that social skills have a larger marginal effect for men than for women, while cognitive skills have a higher marginal effect for women than for men. We identify these differences as a tradeoff between social and cognitive skills that is differentiated by gender.

Keywords: Leadership, cognitive skills, social skills, gender.

JEL: M5, Z13, C4

1. Introducción

La existencia de liderazgo es importante en los negocios, las organizaciones y la sociedad en general debido a que puede ayudar a dirigir equipos y miembros de una organización hacia el logro de las metas, y por ello es importante entender los factores que influyen sobre el liderazgo y su estilo (Musa *et al.*, 2023).

Por su parte, Northouse (2007) señala que el liderazgo es muy buscado y valorado, que la gente se ha sentido cada vez más cautivada por la idea del liderazgo y que sigue preguntándose qué es lo que hace a un buen líder. Asimismo, que mucha gente cree que el liderazgo es un modo de mejorar sus vidas en los ámbitos personal, social y profesional; en tanto que las corporaciones buscan a aquellos trabajadores con capacidad de liderazgo, porque creen que éstos llevan activos especiales a sus organizaciones y que en última instancia mejoran el resultado final.

Por su lado, Pautt y Contreras (2012) señalan que el liderazgo es un tema que ha apasionado a muchas generaciones de académicos en diferentes partes del mundo, teniendo como patrones de estudio a diferentes eruditos anglosajones y algunos de habla hispana, que han dedicado su vida a descifrar una serie de incógnitas que se traslapan y esconden en diferentes culturas, organizaciones y corporaciones empresariales. En el mismo sentido, Ganga y Navarrete (2013) consideran que el liderazgo se ha convertido en un fenómeno atractivo para el análisis de las organizaciones.

Con sustento en la teoría del liderazgo basada en las habilidades personales, este estudio tiene como objetivo identificar la influencia de éstas, divididas en habilidades cognitivas y habilidades sociales, así como del género, sobre la autopercepción de una muestra de 312 estudiantes de los cuatrimestres primero, cuarto, séptimo y décimo del nivel licenciatura de una universidad pública ubicada en el Estado de Puebla, a quienes se aplicó una encuesta en 2022. La muestra fue obtenida a partir de la totalidad de los estudiantes que se encontraban en las aulas en el momento de la encuesta, que fueron en total 942. Fueron eliminadas las encuestas con respuestas incompletas. A partir de las respuestas, se construyó un índice de liderazgo y se identificaron dos índices de habilidades cognitivas y de habilidades sociales. Posteriormente, se dividió la muestra entre individuos que mostraban niveles de liderazgo medio o alto y los que no lo mostraban. Utilizando un modelo Probit robusto a la multicolinealidad y la heterocedasticidad, se estimó el efecto de los índices de habilidades cognitivas y sociales sobre la probabilidad de reportar un nivel medio o alto de liderazgo. Además, se estudiaron las diferencias entre hombres y mujeres.

La relevancia de las habilidades cognitivas y sociales ha sido reconocida por diferentes autores. Northouse (2007) distingue entre los rasgos de la personalidad del liderazgo, que son consideradas innatas y fijas, y las habilidades, que pueden aprenderse y desarrollarse; por su parte, Katz (1955) sugiere que el liderazgo eficaz se basa en las habilidades técnicas, humanas y conceptuales; Yukl (1990) considera que para el liderazgo son importantes las habilidades técnicas, conceptuales e interpersonales; Kouzes y Posner (2013) afirman que el liderazgo tiene que ver con habilidades observables y capacidades útiles para las personas que ocupan puestos ejecutivos; finalmente, Goleman *et al.* (2002) afirman que la capacidad emocional está por encima de las habilidades técnicas en el líder de una organización.

Con base en los autores antes mencionados, en este artículo consideramos como habilidades cognitivas a aquéllas que se relacionan con la resolución de problemas y la capacidad técnica, mientras que las habilidades sociales y emocionales las entendemos como aquellas que se relacionan con la inteligencia social y emocional o de las relaciones interpersonales.

La relevancia de este estudio se sustenta en la incertidumbre, la complejidad y la volatilidad, así como en la hiperconectividad, que caracterizan al presente siglo; asimismo, con la exigencia de las organizaciones para que sus empleados presenten nuevas habilidades con enfoque en el liderazgo y las habilidades blandas o habilidades socioemocionales, las cuales se enfocan en desarrollar la afectividad, el conocimiento del mundo, la habilidad social y las actitudes positivas, tal como es señalado en diversos reportes internacionales como el de *Deloitte Global Human Capital Trends* (Walsh y Volini, 2017).

Este estudio es pertinente por al menos cinco razones adicionales: a) porque los estudiantes participantes son del nivel de licenciatura, estando a un paso de iniciar su ingreso al mercado laboral; b) porque de acuerdo con Chetilan (2024), son pocos los programas educativos que incluyen las habilidades socioemocionales o blandas, entre ellas el liderazgo, además de sus habilidades cognitivas, a pesar de que el mercado laboral valora cada vez más las primeras en el momento de contratar personal; c) porque es importante identificar los factores que facilitan el desarrollo de la competencia del liderazgo en los estudiantes durante su formación universitaria; d) porque la mayoría de los estudios realizados en materia de liderazgo, suelen referirse al liderazgo en las organizaciones, mientras que los estudios acerca del liderazgo entre estudiantes universitarios son escasos y es necesario llenar ese vacío; y e) existe un debate en la literatura sobre la relevancia del género en el liderazgo,

pues para algunos hay pocas diferencias (Lupano y Castro, 2011; Sanchez-Moreno *et al.*, 2014; Díaz-Gómez, 2020); para otros hay diferencias en los estilos de hombres y mujeres (Rodríguez Ponce *et al.*, 2010; Pautt y Contreras, 2012); mientras que para otros las diferencias reflejan la existencia de desigualdades e inequidades entre hombres y mujeres en su acceso a puestos de liderazgo (Zuluaga y Moncayo, 2014; Bueno, 2016).

El artículo se compone de una sección de revisión de la literatura, un apartado de metodología, otra sección de resultados y de su discusión, y finalmente se concluye.

2. Revisión de la literatura

En este apartado se presenta la revisión de la literatura, la cual se compone de tres subapartados: uno en el cual se discute el concepto de Liderazgo, otro en el que se discute la relación entre las habilidades cognitivas y sociales y uno más en el que se discute la relación entre el género y el liderazgo.

2.1 El concepto de Liderazgo

Musa *et al.* (2023) señalan que el liderazgo es un aspecto clave en el mundo de los negocios, las organizaciones y la sociedad en general; asimismo que los líderes que son capaces de inspirar y motivar a otros pueden ayudar a crear una visión fuerte, fortalecer la moral y mejorar el desempeño individual y grupal, por lo que es importante entender los factores que determinan el liderazgo y su estilo.

Por su parte, Geraldo *et al.* (2020) diferencian los conceptos de liderazgo y dirección, señalando que el concepto *dirección* es más reducido y está asociado a la gestión administrativa, mientras que el liderazgo debe entenderse en el marco del comportamiento organizacional en general, y que los líderes se concentran en influir en las personas, mientras que los directivos están encargados de los procesos que mantienen a la organización en adecuado funcionamiento.

Tracy (2015) indica que hoy más que nunca necesitamos líderes en nuestros hogares, en nuestras organizaciones y negocios, en nuestras asociaciones públicas y privadas y en nuestro gobierno, que nos conduzcan hacia el futuro, señalando dos grandes definiciones de liderazgo: “El liderazgo es la capacidad de provocar un rendimiento extraordinario en gente normal y corriente” y “El liderazgo es la capacidad de conseguir seguidores”, y que la única clase de liderazgo que perdura es aquella en donde la gente decide voluntariamente seguir la dirección, la guía y la visión de otra persona.

Por otro lado, Vázquez Toledo *et al.* (2014) mencionan que el liderazgo es un concepto complejo que la mayoría de las personas define como la capacidad para dirigir, cuyos componentes son quien lo ejerce y quienes son sujetos a él, por lo que hablamos del líder y de sus seguidores y que la influencia ejercida implica que debe producirse algún cambio en los seguidores, ya sea en su motivación, sus competencias o su carácter, provocados como consecuencia de algún acto realizado por el líder.

Para Giraldo y Naranjo (2014), un líder sería toda aquella persona que por medio de su interacción e influencia sobre un grupo de personas (seguidoras) y gracias a cualidades como la comunicación asertiva, la proactividad y el trabajo en equipo, es capaz de lograr las metas y objetivos que comparte con sus seguidores.

Por su parte, Ganga y Navarrete (2013) señalan que el liderazgo es definido como la interacción entre dos o más miembros de un grupo, la cual implica normalmente la estructuración o reestructuración de las perspectivas y expectativas de los miembros del grupo y la modificación del comportamiento de los involucrados ya que los líderes son personas cuyos actos afectan a otras personas en mayor cuantía que los actos de otras personas hacia ellos.

2.2 Habilidades cognitivas y sociales y Liderazgo

Northouse (2007) señala que a diferencia del enfoque de rasgos que se centra en las características de la personalidad, que suelen considerarse innatas y en gran medida fijas, el enfoque de habilidades se centra en las habilidades y capacidades que se pueden aprender y desarrollar, ya que si bien la personalidad sin duda desempeña un papel fundamental en el liderazgo, el enfoque de habilidades sugiere que el conocimiento y las capacidades son necesarios para un liderazgo eficaz. Para este autor, las habilidades son lo que los líderes pueden lograr, mientras que los rasgos son quiénes son los líderes (es decir, sus características innatas). Define las habilidades de liderazgo como la capacidad de utilizar los conocimientos y competencias propios para alcanzar un conjunto de metas u objetivos, y señala que estas habilidades de liderazgo pueden adquirirse y que los líderes pueden capacitarse para desarrollarlas.

Basándose en investigaciones de campo en administración y en sus propias observaciones directas de ejecutivos en el lugar de trabajo, Katz (1955) sugirió que el liderazgo eficaz depende de tres habilidades personales básicas: técnicas, humanas y conceptuales. Señala que la habilidad técnica es el conocimiento y la competencia en un tipo específico de trabajo o actividad e incluye competencias en un área especializada, capacidad analítica y la capacidad de utilizar herramientas y técnicas apropiadas. Que la habilidad humana es el conocimiento y la capacidad de trabajar con personas y es muy diferente de la habilidad técnica, que se relaciona con el trabajo con objetos y que las habilidades humanas son «habilidades sociales», es decir, son las habilidades que ayudan a un líder a trabajar eficazmente con seguidores, compañeros y superiores para lograr los objetivos de la organización y permiten a un líder ayudar a los miembros del grupo a trabajar cooperativamente para alcanzar objetivos comunes. Y que las habilidades conceptuales son la capacidad de trabajar con ideas y conceptos, ya que mientras las habilidades técnicas se relacionan con las cosas y las habilidades humanas con las personas, las habilidades conceptuales implican la capacidad de trabajar con ideas.

Por su parte, Yukl (1990) menciona que las habilidades se relacionan con la efectividad del liderazgo y señala que las habilidades técnicas, conceptuales e interpersonales son necesarias para la mayoría de los roles de liderazgo, pero que sin embargo la importancia relativa de los tres tipos de habilidades varía mucho de situación a situación, que la combinación óptima de habilidades específicas y la naturaleza de la pericia requerida por un líder varían de un tipo de organización a otro y menciona algunas habilidades específicas tales como habilidad analítica, persuasión, oratoria, memoria para los detalles, empatía, tacto y magnetismo, y declara que estas habilidades probablemente son útiles para las posiciones de liderazgo.

El trabajo de Yukl y Van Fleet (1992) define con mayor precisión las habilidades para un liderazgo eficaz y menciona que las habilidades técnicas incluyen el conocimiento de pro-

ductos y servicios, el conocimiento de operaciones, procedimientos y equipo de trabajo y el conocimiento de los mercados, clientes y competidores. Indica que las habilidades conceptuales incluyen la capacidad para analizar eventos complejos y percibir tendencias, reconocer cambios, identificar problemas y oportunidades, la habilidad para desarrollar soluciones creativas y prácticas a los problemas, y para conceptualizar ideas complejas y usar modelos, teorías y analogías. Señala que las habilidades interpersonales incluyen el entendimiento de procesos de grupo e interpersonales, la capacidad de entender los sentimientos y actitudes de la gente de los que dicen y hacen (empatía, sensibilidad social), capacidad de mantener relaciones cooperativas con la gente (tacto, diplomacia, habilidad para resolver conflictos) y capacidad de persuasión y comunicación oral. Agrega una cuarta categoría, la de habilidades administrativas, referida a la capacidad para realizar funciones de administración relevante tales como planear, delegar y supervisar.

Judge y Bono (2000) resumen las Cinco Grandes Características de la Personalidad, uno de los marcos más frecuentemente utilizados para estudiar la relación entre las características personales y el liderazgo en los siguientes términos: Estabilidad emocional, que es etiquetada como lo opuesto al Neuroticismo, que es la tendencia a ser ansioso, temeroso, deprimido y malhumorado; Escrupulosidad, que se compone de dos facetas principales: logro y autodisciplina; Extroversión, que representa la tendencia a ser extrovertido, asertivo, activo y buscador de emociones; Amabilidad, que consiste en tendencias a ser amable, gentil, confiable, digno de confianza y afectuoso; y Apertura, que se refiere a la experiencia y representa la tendencia a ser creativo, imaginativo, perspicaz y considerado.

Mediante la utilización de un test que sigue el modelo de los cinco factores, Judge *et al.* (2002) realizaron un metaanálisis sobre los rasgos que identifican al líder y hallaron correlaciones entre liderazgo y estabilidad emocional de 0.24, entre liderazgo y extroversión de 0.31, entre liderazgo y apertura a la experiencia de 0.23, entre liderazgo y amabilidad de 0.08 y entre liderazgo y escrupulosidad de 0.28, todas positivas, siendo la extroversión la que tuvo mayor consistencia en su correlación con el liderazgo en todos los entornos de estudio y criterios de liderazgo y en general una correlación de 0.48 para el modelo de los cinco factores y el liderazgo, lo que indica un fuerte apoyo a la perspectiva de los rasgos del líder cuando éstos se organizan según el modelo de cinco factores.

Por su parte, Pautt (2012) también señala en su metaanálisis que la personalidad del líder es uno de los principales factores que gobiernan el liderazgo directivo dentro de las organizaciones y que los estudios acerca de la Teoría de los Cinco Grandes Factores mencionan los rasgos que caracterizan a los líderes y lo diferencian de los no líderes, los cuales están relacionados principalmente con la inteligencia emocional y social, seguidos de la apertura a la experiencia y la escrupulosidad.

Bennis y Nanus (2008) basaron su estudio en 90 entrevistas, 60 con directores ejecutivos de mucho éxito, todos presidentes de corporaciones o de juntas de las mismas, y 30 con destacados líderes del sector público, y encontraron cuatro temas, áreas de competencia o de tipos de manejo de las destrezas humanas, que todos los 90 líderes personificaban, y que denominaron como sigue: Estrategia I: atención mediante la visión, que se refiere a que todos los entrevistados tenían una agenda, una preocupación sin paralelo por los resultados y que sus visiones o intenciones imponían respeto y atraían a la gente hacia ellos. Estrategia II: significado mediante la comunicación, que se refiere a que no basta con creer en lo que soñamos o a tener agendas ricas y profundamente ordenadas, ya que sin comunicación nada

puede realizarse y que el éxito requiere proyectar la imagen que produce a otros entusiasmo y sentimiento de compromiso. Estrategia III: confianza mediante el posicionamiento, que se refiere a que confiamos en las personas que son predecibles, cuyas posiciones se conocen y ellos las mantienen claramente, y Estrategia IV: despliegue del yo mediante el auto concepto positivo que consta de tres componentes principales: conocimiento de las fortalezas propias, capacidad para nutrir y desarrollar esas fortalezas y capacidad para discernir el ajuste entre las fortalezas y debilidades propias y las necesidades de la organización.

Respecto al tipo de liderazgo, Judge y Bono (2000) encuentran que el liderazgo transformacional se relaciona positivamente con la extroversión, la amabilidad y la apertura a la experiencia, pero que ese efecto desaparece cuando se controla la influencia de otras características; asimismo, que la inestabilidad emocional y la escrupulosidad no se relacionan con el liderazgo transformacional o carismático. Encuentran también que la extroversión y la apertura a la experiencia se asocian con estilos de liderazgo de carácter transformacional¹, mientras que la inteligencia y la estabilidad emocional se asocian a menudo con estilos de liderazgo de tipo transaccional².

En tanto que en la investigación de Kouzes y Posner (2013) el liderazgo no está predeterminado, no es un gen ni un rasgo y no hay pruebas contundentes que respalden la afirmación de que el liderazgo está impreso en el material genético de sólo algunos individuos, sino que hay líderes en cada ciudad y país, en cada función y en cada organización; que el liderazgo no conoce límites raciales ni religiosos, ni étnicos ni culturales y no es un código secreto que sólo ciertas personas pueden descifrar; que no tiene nada que ver con la posición ni el estatus, sino con el comportamiento. Asimismo, que es un conjunto observable de habilidades y capacidades útiles tanto para quienes ocupan puestos ejecutivos como para quienes están en primera línea, en Wall Street o en la calle, en su propio país o en cualquier otra parte del mundo.

Los autores anteriores señalan las cinco prácticas esenciales del Líder Ejemplar para hacer que ocurran cosas extraordinarias en una organización: a) modelar el camino, que significa clarificar valores al encontrar su voz y afirmar los valores compartidos, que sean ejemplo de alineamiento de sus acciones con los valores compartidos; b) inspirar una visión compartida, que significa visualizar el futuro imaginando posibilidades apasionantes y ennoblecedoras que sumen a otros en una visión común, apelando a las aspiraciones compartidas; c) desafiar el proceso, que significa tomar la iniciativa para buscar oportunidades y formas

1 De acuerdo con Judge y Bono (2000), el liderazgo transformacional o carismático obtiene apoyo de los seguidores inspirando una transformación en los pensamientos de los seguidores para dirigir de forma más adecuada sus conductas. Asimismo, este tipo de liderazgo se compone de cuatro dimensiones: 1) Influencia idealizada, que se define como la dimensión carismática del liderazgo, 2) Motivación inspiradora, que implica la articulación de una visión clara, atractiva e inspiradora para los seguidores, 3) Estimulación intelectual, que se relaciona con el cambio en el pensamiento, la imaginación, las creencias y valores de los seguidores acerca de la consciencia de los problemas y de su solución, y 4) Consideración individual, que implica atender y apoyar las necesidades individuales de los seguidores.

2 De acuerdo con Judge y Bono (2000), el liderazgo transaccional obtiene cooperación al establecer intercambios con los seguidores y después monitorear la relación de intercambio y se compone de cuatro dimensiones: 1) Recompensa contingente, que es la provisión de un intercambio adecuado para el apoyo de los seguidores, 2) Gestión por excepción activa, que implica monitorear el desempeño y tomar las acciones correctivas en caso de desviación respecto a los estándares, 3) Gestión por excepción pasiva, que es la intervención del líder sólo en los casos donde los problemas llegan a ser serios, 4) Dejar hacer o no liderazgo, que persigue evitar deberes y responsabilidades de liderazgo para los líderes.

innovadoras de mejorar, experimentar y tomar riesgos, generando constantemente pequeños triunfos y aprendiendo de la experiencia; d) permitir que otros actúen, que significa fomentar la colaboración generando confianza y facilitando las relaciones, lo cual fortalece a los demás al aumentar la autodeterminación y el desarrollo de la competencia; y e) alentar el corazón, que significa reconocer las contribuciones mostrando aprecio por la excelencia individual y la celebración de los valores y las victorias, creando un espíritu de comunidad.

Giraldo y Naranjo (2014) afirman que los primeros estudios de liderazgo se basaban en definir estructuras sobre cómo se podía dirigir a la sociedad y en el análisis de los grandes líderes de la historia mundial, identificando las características que los diferenciaban de los demás, llegando a la conclusión de que los líderes nacían, no se hacían, y que fue hasta el siglo XX que fue refutada esta hipótesis, ya que todos los tipos de liderazgo que se presentan hoy en día pueden ser aprendidos, pues se trata de habilidades de dirección, de influir sobre las personas, para conducir las al logro de metas y objetivos compartidos.

Por su parte, en un trabajo empírico, Musa *et al.* (2023) intentan explicar los determinantes del estilo de liderazgo a partir de las características personales siguiendo el Modelo de los Cinco Grandes Factores y la cultura social utilizando una muestra a propósito de 51 observaciones y la técnica de ecuaciones estructurales, cuyos resultados indican un efecto estadísticamente no significativo para las características personales y un efecto estadísticamente significativo para las de cultura social. Asimismo, que las características personales son la personalidad, los valores, la actitud hacia el trabajo y las experiencias de vida, mientras que las características de cultura social incluyen las normas, los valores y las prácticas prevalecientes en una sociedad u organización.

Por su lado, Goleman *et al.* (2002) señalan el poder de la inteligencia emocional por encima de las habilidades técnicas en el liderazgo de una organización, además que éste puede estar en cualquier nivel de la organización y que los intereses de los trabajadores están en sintonía y no en alineamiento con los intereses de la organización y que el liderazgo puede ser realizado a través de habilidades emocionales que son desarrolladas, mismas que son listadas bajo cuatro categorías asociadas con dos dominios generales, habilidades personales y habilidades sociales³.

2.3 Género y liderazgo

En el estudio de Rodríguez-Ponce *et al.* (2010) se busca identificar las diferencias en la eficacia del equipo y en los estilos de liderazgo entre directivos intermedios de sexo masculino y los de sexo femenino, por lo que trabajan con una muestra de 55 directivos in-

³ Las habilidades personales se refieren por un lado al autoconocimiento, soportado por la competencia de leer las propias emociones de uno y de reconocer su impacto, que implica una cuidadosa autoevaluación que permita el conocimiento de las fortalezas y límites de uno mismo, así como la autoconfianza, y por otro la autogestión, que se nutre de competencias de autocontrol emocional, transparencia, adaptabilidad, logro, iniciativa y optimismo. Las habilidades sociales se refieren por una parte al conocimiento social que es soportado por la empatía, el conocimiento de la organización que permita al líder discernir las relaciones y las políticas de la organización, así como los servicios que satisfacen las necesidades de aquellos conectados con la organización; y por otra a la gestión de relaciones, que requiere habilidades desarrolladas en liderazgo inspirador para motivar, influencia que permita la persuasión y otras habilidades que faciliten la retroalimentación y guía, el cambio catalizador, la gestión de conflictos, la construcción de lazos que cultiven y mantengan la relación, y trabajo en equipo y colaboración que apoyen la cooperación y la formación de equipos (Goleman *et al.*, 2002).

termedios, con un 40% de participación femenina, de una gran empresa autónoma con patrimonio propio, cuyos resultados no indican diferencia estadísticamente significativa en la eficacia del equipo considerando si el equipo es dirigido por hombres o por mujeres. En cuanto al estilo de liderazgo. Los liderazgos transformacional y transaccional sólo para las mujeres son significativos, ya que para los hombres sólo es significativo el liderazgo transformacional.

Pautt y Contreras (2012) analizan la influencia de tres factores en el liderazgo: la personalidad del líder, la percepción de los seguidores y la cultura organizacional, en los gerentes del sector bancario de la ciudad de Cúcuta en los límites entre Colombia y Venezuela, encontrando que hay mayor liderazgo transformador entre las mujeres que entre los hombres, ya que mantienen contacto permanente con sus subordinados y esto les permite ampliar el espectro de entendimiento y estímulo de los mismos.

En el trabajo de Lupano y Castro (2011) se analiza si existen diferencias en las Teorías Implícitas del Liderazgo (TILS)⁴ acerca del liderazgo masculino y femenino según su ámbito de desempeño (empresarial, académico y político), con una participación de 50.3% varones y 49.7% mujeres). Sus resultados muestran que no existen diferencias en las TILS acerca del liderazgo masculino y femenino según el ámbito, pero sí existen diferencias por ámbito tomando las TILS en conjunto.

Sánchez-Moreno *et al.* (2014), investigan las diferencias de liderazgo en la universidad según el género de los gestores académicos, en cuanto al estilo de liderazgo (más emocional o más técnico), las necesidades formativas y las bases de poder puestas en juego (principalmente su capacidad para gestionar recursos), para lo cual se basaron en un cuestionario respondido por 136 mujeres y 129 hombres. Sus resultados muestran sólo sutiles diferencias entre los estilos de liderazgo y las necesidades formativas de ambos grupos.

En el trabajo de Díaz-Gómez (2020) se analiza la existencia de barreras para la inclusión y equidad de género para mujeres que aspiran a desempeñarse como líderes, las cuales parten de estereotipos que califican los estilos directivos de la mujer como comunales, que si bien fomentan el desarrollo de relaciones interpersonales, también merman el cumplimiento de objetivos y el alto desempeño de equipos de trabajo que responden a estilos gerenciales tradicionalmente relacionados con el género masculino. Señalan la existencia de estudios empíricos desarrollados con base en la teoría de liderazgo transformacional que desmienten la diferencia de actuaciones entre mujeres y hombres en puestos de liderazgo.

En el estudio de Zuluaga y Moncayo (2014) a través de una revisión bibliográfica se exploran desde una perspectiva global los avances alcanzados sobre el acceso de las mujeres a cargos de administración educativa. Entre sus resultados plantean diversas perspectivas sobre los obstáculos internos y externos que reproducen la discriminación de ámbitos tradicionalmente masculinos, el planteamiento de tácticas que han permitido a mujeres superar esas barreras, y el ejercicio del liderazgo femenino en la administración educativa.

Bueno (2016) realiza un trabajo bajo dos modalidades de investigación cualitativa, la observación participante en la modalidad de “taller” y también de grupo de discusión, con

⁴ Las Teorías Implícitas de Liderazgo son altamente idiosincráticas y sostienen que tanto líderes como subordinados poseen un guion o estereotipo sobre cuáles son los atributos o habilidades esperadas de una persona para ser considerada líder, por lo que un líder será considerado como tal si las características o conductas que de él perciben sus seguidores coinciden con los prototipos internalizados por ellos (Lupano y Castro, 2011).

las cuales fue posible hacer visibles los retos y obstáculos que han enfrentado diferentes mujeres psicoanalistas mexicanas que han ejercido funciones de liderazgo en instituciones. Con un enfoque de género estudió la condición de marginación de la mujer, los criterios de igualdad entre los géneros, los valores atribuidos al empoderamiento femenino y los modos de ejercicio del poder y a partir de teorías psicoanalíticas estudió la construcción de subjetividades femeninas en estas nuevas condiciones. Sus resultados muestran que, si bien ha habido cambios significativos, también sigue estando presente la inequidad entre los géneros en todos los ámbitos, pero que se refleja con mayor precisión en el ámbito laboral.

3 Metodología

Este apartado se compone de dos subapartados, siendo el primero, referente a la descripción del cuestionario y el análisis de componentes principales, y el segundo, referente al modelo probabilístico de liderazgo.

3.1 Cuestionario y análisis de componentes principales

El cuestionario fue diseñado por expertos y consta de 55 ítems dirigidos a captar información acerca de las habilidades de liderazgo en la muestra de 312 estudiantes de los cuatrimestres tercero, quinto y octavo de una universidad pública del estado de Puebla. La información fue obtenida electrónicamente a través de la aplicación Google Forms a una población de 942 estudiantes, que incluyó a la totalidad de los estudiantes de la universidad que se encontraban presentes en las aulas en el momento de la encuesta realizada en 2022, y cuyos resultados fueron capturados en una base de datos de Excel. Cabe señalar que antes del análisis realizado en el presente artículo, la base fue depurada quedando sólo las observaciones cuyas respuestas se encontraban completas, por lo que la muestra se redujo a sólo 312 elementos.

La encuesta consta de nueve secciones las cuales son: 1) resolución de problemas, 2) liderar a otros, 3) autogestión, 4) optimismo, 5) apertura, 6) colaboración, 7) influencia, 8) compromiso y 9) habilidad social. Las preguntas que se incluyen en cada sección se muestran en la Tabla A1 del apéndice.

Las respuestas del cuestionario fueron medidas en escala Likert, en la que 1 corresponde a totalmente en desacuerdo, 2 en desacuerdo, 3 algo en desacuerdo, 4 un poco de acuerdo, 5 de acuerdo y 6 totalmente de acuerdo. Con base en estas respuestas se construyó un índice de liderazgo que permitiera medir la influencia de las habilidades cognitivas y sociales de los encuestados sobre el liderazgo.

Para formar el índice de liderazgo se utilizaron las 55 preguntas. Se aplicó la prueba Kaiser-Meyer-Olkin [kmo] (Kaiser y Rice, 1974) la cual mostró un índice de 0.97, lo cual indica que es adecuado aplicar la metodología de componentes principales. Se detectaron cinco componentes significativos que pueden explicar alrededor del 72% de la varianza acumulada. Solamente se usó el primer componente para obtener el índice de liderazgo, pues se encontraron cargas relativamente altas de preguntas correspondientes a las 9 secciones del cuestionario para el primer componente, en tanto que para los otros cuatro componentes se encontraron cargas relativamente significativas en solamente algunos de los componentes de las nueve secciones del cuestionario. La varianza explicada por el primer componente es

del 58%. Utilizando los coeficientes del primer componente para cada variable, se calcula el índice de liderazgo. Una tabla con los coeficientes para cada variable del primer componente se encuentra disponible por parte de los autores para aquellos lectores interesados.

Con el índice generado por el primer componente, se procedió a clasificar los datos en tres categorías: 1) liderazgo muy alto, definido para los individuos con un índice de liderazgo ubicado a más de una desviación estándar superior al promedio y el cual incluye al 13% de la muestra; 2) liderazgo medio, definido para individuos con un índice de liderazgo entre media y una desviación estándar, la cual incluye al 14% de la muestra; y 3) liderazgo bajo, definido por aquellos con liderazgo por debajo de media desviación estándar, lo cual incluye al 73% de la muestra. Cabe aclarar que para realizar la estimación se fusionaron en un solo grupo los individuos que se encuentran en las categorías 1 y 2, lo cual incluye al 27% de la muestra.

Con las subsecciones del cuestionario, se realizaron análisis exploratorios para definir índices a partir de las preguntas que no son identificadas explícitamente como “liderar a otros” en el cuestionario. Eso generó un índice que llamamos “habilidades sociales y emocionales” (IHSE), el cual quedó integrado por las preguntas de las subsecciones “autogestión”, “optimismo”, “apertura”, “colaboración”, “compromiso” y “habilidad social”. Análisis exploratorios mostraron que al unir estas diferentes preguntas reducíamos la multicolinealidad al momento de hacer los análisis Probit posteriores. El índice KMO de estas variables es de 0.96. (vea las variables incluidas en este subíndice en la Tabla A1, apéndice). Por la misma razón, se consideraron dos subíndices más: el segundo, integrado por el módulo “resolución de problemas” (IRP), el cual tiene un KMO de 0.93 y al cual interpretamos como una medición de las habilidades cognitivas de los entrevistados (véanse las variables incluidas en este subíndice en la Tabla A1 en el apéndice); el tercero se integró por la subsección “influencia” sobre otras personas (IIP), la cual realiza preguntas sobre si al entrevistado le gusta influenciar a otros y en la cual se obtuvo un KMO de 0.85 (véanse las variables incluidas en este subíndice en la Tabla A1). En los tres casos, se estimaron índices usando solamente el primer componente. En cada uno de los casos, se usaron los coeficientes del primer componente para construir los subíndices. Es importante mencionar que todos los índices se estandarizaron a tener media cero y varianza uno.

La explicación de por qué utilizamos estos componentes para explicar el liderazgo, se basa en autores como Northouse (2007), Katz (1955), Yukl (1990), Kouzes y Posner (2013) y Goleman *et al.* (2013), entre otros, quienes señalan la importancia de las habilidades en la definición del liderazgo.

3.2 Modelo probabilístico de liderazgo

Una vez estimados los distintos índices mencionados en la sección anterior, se procedió a plantear un modelo Probit para determinar los factores que explican la probabilidad de que el estudiante tenga un nivel de liderazgo superior a valores medios de liderazgo (categorías 1 y 2 del índice de liderazgo). En este caso, el modelo Probit consiste en definir la función de probabilidad para la variable binaria Y , donde $Y = 1$ si el individuo tiene un nivel superior a por lo menos media desviación estándar por encima del promedio de liderazgo. Así, el modelo de probabilidad condicional es definido de acuerdo con la siguiente ecuación, con base en Greene (2018):

$$P(Y_i = 1|X) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 IHSE_i + \beta_2 IRP_i + \beta_3 IIP_i)$$

$$\text{Donde: } Y_i = \begin{cases} 1 & \text{si el individuo tiene un nivel medio o superior de liderazgo} \\ 0 & \text{si tiene un nivel por debajo del nivel medio de liderazgo} \end{cases}$$

IHSE_i: es el índice de habilidades sociales y emocionales

IRP_i: es el índice de resolución de problemas

II_i: es el índice de influencia en otras personas

$\Phi(.)$ es la función de probabilidad acumulada de la normal estándar.

Otras variables que también se incluyeron como explicativas en el modelo Probit fueron la edad, una *dummy* para la cohorte 17 a 19, una *dummy* para la cohorte 20 a 22 (la edad de comparación son todos los alumnos de 23 años en adelante). Estas *dummies* de cohorte se incluyeron por dos razones: a) análisis AIC y BIC muestran que al usar las *dummies* de edad se mejora el modelo en comparación al usar únicamente la edad de manera continua; b) dado que se trata de liderazgo autopercebido, i.e. la concepción que un individuo tiene de sí mismo, no sólo depende de su propia personalidad, sino también del entorno en el que se desempeña (Felson, 1993) y la influencia de otros se reduce con la edad. De igual modo, se incluyó en la ecuación una variable binaria (Mujer) para captar diferencias por género, la cual toma el valor 1 si se trata de una estudiante mujer; así también se incluyeron variables de interacción de la variable mujer con cada uno de los índices. Una variable que capta el cuestionario es la carrera que los alumnos estudian. Sin embargo, la muestra por carrera resultó muy pequeña; aún si se agregan los datos entre los que estudian carreras del área de negocios y el resto, se tiene que la variable resultante es muy colineal con las otras variables seleccionadas, por lo que se decidió eliminar del análisis dicha variable. En la sección de resultados se explica el modelo elegido.

Cabe señalar sin embargo una de las limitantes de este trabajo, que consiste en que se basa en la autopercepción o autoreporte acerca del liderazgo por parte de los encuestados, lo que limita su comparación con otros estudios relacionados.

4. Resultados

La Tabla 1 muestra los valores promedio de las variables utilizadas en el estudio. Los índices de habilidades sociales, cognitivas y de influencia se estandarizaron, por lo que su media es cero y su varianza 1. La Tabla 1 muestra que, si bien el promedio de los tres tipos de habilidades es negativo para hombres y positivo para mujeres, también las diferencias en los índices no son estadísticamente significativas. La edad promedio de la muestra es de 20 años y si bien el promedio para hombres es ligeramente superior, dicha diferencia no es estadísticamente significativa. En el caso de la proporción de estudiantes que cursan carreras en negocios, en la muestra completa es el 49%, mientras que para mujeres es del 68% y para los hombres es del 26%. La diferencia es estadísticamente significativa al 1%. Finalmente, la Tabla 1 muestra que el porcentaje de la población que tiene un nivel de liderazgo medio o superior es del 27%. Para los hombres el porcentaje es 29% y para las mujeres es 25%. Sin embargo, la diferencia no es estadísticamente significativa.

No fue posible estimar el modelo con todas las variables por problemas de multicolinealidad. Esto obligó a que se estimaran diferentes versiones del modelo ya no con tres subíndices, sino solamente con dos subíndices. La especificación que se eligió fue la especificación con el menor valor del criterio de información de Akaike, pues se ha encontrado que puede generar una selección de modelos mejor que el criterio de información Bayesiano (Vrieze, 2012). Dentro de las especificaciones estudiadas, se probaron los tres modelos que podían formarse usando solamente dos subíndices.

Tabla 1. Promedios de variables utilizadas, hombres y mujeres

	Muestra completa	Hombres	Mujeres	Diferencia significativa
Habilidades sociales	0.00 [1.00]	-0.08 [1.09]	0.06 [0.92]	No
Habilidades influencia	0.00 [1.00]	-0.05 [1.14]	0.04 [0.87]	No
Habilidades cognitivas	0.00 [1.00]	-0.05 [1.13]	0.04 [0.88]	No
Edad	20.22 [2.56]	20.34 [2.77]	20.13 [2.38]	No
Cohorte 17-19	.38 [.48]	.36 [.48]	.40 [.49]	No
Cohorte 20-22	.50 [.50]	.47 [.50]	.52 [.50]	No
Carrera de Negocios	0.49 [0.50]	0.26 [0.44]	0.68 [0.47]	Si***
Mujer	0.54 [0.50]	Na	Na	
Nivel medio de liderazgo o más	0.27 [0.44]	0.29 [0.46]	0.25 [0.44]	No

***Significativa al 1%.

Fuente: Cálculos propios con datos del trabajo de campo.

La especificación utilizada es la siguiente:

$$P(Y_i = 1|X) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 IHSE_i + \beta_2 IRP_i + \beta_4 Mujer_i + \beta_5 Mujer * IHSE_i + \beta_6 Mujer * IRP_i + \beta_7 Edad_i + \sum_{j=1}^2 \gamma_j Cohorte_{ij})$$

Donde: $Y_i = \begin{cases} 1 & \text{si el individuo tiene un nivel medio o superior de liderazgo} \\ 0 & \text{si tiene un nivel por debajo del nivel medio de liderazgo} \end{cases}$

$IHSE_i$: es el índice de habilidades sociales y emocionales

IRP_i : es el índice de resolución de problemas

$Mujer_i$: es un indicador que toma el valor de 1 si es estudiante de género femenino

$Edad_i$: es la edad del entrevistado

$Cohorte_j$: Cohorte $j = 1$ para individuos de 17 a 19; $j = 2$ para individuos de 20 a 22

Análisis exploratorios también mostraron la conveniencia de utilizar la estimación de un Probit heterocedástico (Greene, 2018) debido a la existencia de heterocedasticidad en los datos, la cual se identificó que está asociada a los valores del índice de liderazgo y a la edad de los individuos.⁵ En específico, diferentes análisis exploratorios mostraron que al usar una función exponencial de la suma de la edad y el índice de liderazgo, dividida por el cuadrado del índice de liderazgo, se resuelve el problema de heterocedasticidad. Los resultados del test de Wald de heterocedasticidad se muestran en la Tabla 2. Dicho test prueba que el conjunto de parámetros incluidos en el Probit con heterocedasticidad es estadísticamente significativo. El modelo elegido tiene una buena bondad de ajuste de acuerdo con el test de Hosmer-Lemeshow. Para elegir el mejor modelo se usaron los criterios de AIC y BIC, eligiéndose el modelo con el mínimo AIC y BIC. Estos tests se muestran al final de la Tabla 2. También se realizaron pruebas para analizar la capacidad de predicción del modelo estimado y se encontró que 99% de las observaciones se clasificaron correctamente.⁶ Mayores detalles pueden darse a aquéllos interesados por los autores del estudio.⁷

El primer resultado que emerge de la Tabla 2 es que las habilidades sociales son importantes para el liderazgo. Recordando que los índices están estandarizados, un aumento de una desviación estándar en el índice de habilidades sociales aumenta en 0.04% la probabilidad de tener un nivel de liderazgo medio o superior entre hombres, en tanto que para mujeres el efecto es 0.03%, manteniendo constantes otros factores. La diferencia es estadísticamente significativa, por lo que se puede afirmar que las habilidades sociales tienen un mayor impacto para los hombres.

El segundo resultado que sobresale de la Tabla 2 es que las habilidades cognitivas también son estadísticamente significativas. Un aumento de una desviación estándar en el índice de habilidades cognitivas aumenta en 0.01% la probabilidad de tener un índice medio o alto de liderazgo para los hombres, en tanto que, para las mujeres, el aumento es 0.02%,

5 Las pruebas de heterocedasticidad son una extensión de la Prueba de White aplicada a las regresiones Probit, consistentes en estimar en un primer paso un modelo Probit así como los scores del modelo, para posteriormente incluir interacciones de los scores con las variables que se considera pueden causar heterocedasticidad. Se prueba la significancia conjunta de las interacciones con los scores y si son estadísticamente significativos se indica la presencia de heterocedasticidad (Wooldridge, 2010).

6 Este resultado se obtuvo al usar el comando *estat classification* de Stata.

7 Al existir multicolinealidad, si usábamos el índice de influencia cabían tres posibilidades: 1) usar el índice de habilidades cognitivas y el de habilidades sociales; 2) usar el índice de habilidades cognitivas y el de influencia; y 3) usar el índice de habilidades sociales y el de influencia. La combinación de variables que generó el mínimo AIC y BIC es el reportado.

manteniendo constante otros factores La diferencia con los hombres es estadísticamente significativa.

Si sumamos únicamente los efectos marginales de las habilidades cognitivas y sociales para hombres, tenemos que hay un aumento del 0.05% en la probabilidad de tener un índice medio o alto de liderazgo para hombres, en tanto que para las mujeres, la agregación de ambos efectos genera un resultado similar. Es decir, son muy pequeñas las diferencias entre hombres y mujeres en los efectos marginales de las habilidades sociales y cognitivas. En general, manteniendo todos los factores constantes, el diferencial entre mujeres y hombres en la probabilidad de tener un valor medio o superior de liderazgo es positivo e igual a 0.002%, por lo que en términos prácticos podemos decir que no hay diferencias entre hombres y mujeres.

El anterior resultado resalta que existe para las mujeres un *trade off* entre habilidades sociales y cognitivas, porque si bien las primeras tienen mayor peso para los hombres, las mujeres lo compensan con un mayor peso para las habilidades cognitivas. Al final, hombres y mujeres muestran probabilidades similares de autopercepción de liderazgo.

La encuesta no nos permite analizar qué explica las diferencias encontradas entre hombres y mujeres en las contribuciones marginales de las habilidades sociales y cognitivas. Más allá de las preguntas de liderazgo y de los controles demográficos básicos, no se incluyó más información en las encuestas. Una explicación a dicho fenómeno se deja para estudios futuros. Sin embargo, tomando en consideración que el estudio se basa en el análisis de la autopercepción sobre el liderazgo y no de un liderazgo medido en acciones ejercidas en puestos de ese tipo, podemos concluir que las diferencias existentes en percepciones de liderazgo pueden ser el reflejo de las limitantes estructurales que existen en la sociedad, originadas en la educación en el hogar y en la escuela, así como en los ambientes donde hombres y mujeres se han formado, en el sentido mencionado por Zuluaga y Moncayo (2014), así como por Bueno (2016), mismas que se refieren a la forma en la que las inequidades y desigualdades entre hombres y mujeres pueden moldear diferencias en estilos de liderazgo autopercebido. Sin embargo, lo anterior no implica que haya diferencias en estilos de liderazgo entre hombres y mujeres; en la encuesta no existen preguntas sobre cómo los demás perciben a los individuos encuestados, ni se tiene una muestra de personas ocupando puestos de liderazgo.

Tabla 2. Modelo Probit heterocedástico

	Coefficiente	Efecto Marginal
Mujer	0.10*** [0.001]	0.002*** [2.25E-05]
IHSE	2.90*** [0.005]	0.04*** [2.70E-05]
IRP	0.64*** [0.002]	0.01*** [1.51E-05]
Mujer*IHSE	-0.70*** [0.003]	-0.01*** [3.69E-05]
Mujer*IRP	0.66*** [0.002]	0.01*** [2.28E-05]
Edad	-0.018*** [0.0001]	-2.06E-04*** [9.68E-07]
Cohorte 17-19	-0.07*** [0.001]	-0.001*** [2.01E-05]
Cohorte 20-22	-0.18*** [0.001]	-0.003*** [1.77E-05]
Constante	-0.80*** [0.003]	Na Na
AIC	4.76E+06	
BIC	4.76E+06	
Hosmer-Lemeshow [Chi2(3)]	1.07	
	2.0 E+07	
Wald test de heterocedasticidad [Chi2(2)]		
Pseudo R ²	.98	

***Significativos al 1%. Fuente: cálculos propios usando STATA 19.5 y datos de la encuesta. El modelo estimado es un Probit heterocedástico (Greene, 2018) que usa como ponderadores el inverso del cuadrado del índice de liderazgo y una función exponencial de la suma de la edad y el índice de liderazgo.

La Tabla 2 también muestra que los efectos de la edad y de las cohortes es significativo y negativo. Sin embargo, el efecto marginal de la edad es muy pequeño, igual al -0.0002%, en tanto que los efectos de las cohortes también son menores al 0.01%.

Discusión de resultados

Comparando los resultados obtenidos en este estudio con los hallazgos de otros autores acerca del tema, podemos señalar que los encontrados en éste, referentes a la influencia de las habilidades cognitivas y sociales de los encuestados sobre el liderazgo, concuerdan con los resultados presentados en los estudios de Goleman *et al.* (2002), Judge y Bono (2000),

Musa *et al.* (2023), Kouzes y Posner (2013), Northouse (2007), Katz (1955), Yukl (1990), Yukl y Van Fleet (1992), Judge *et al.* (2002), Pautt (2012) y Bennis y Nanus (2008).

El resultado obtenido en este estudio respecto de la mayor influencia de las habilidades sociales que de las habilidades cognitivas de los encuestados sobre el liderazgo, concuerda con los resultados obtenidos en otros estudios como los de Goleman *et al.* (2002), Musa *et al.* (2023), Kouzes y Posner (2013), Judge y Bono (2000), Judge *et al.* (2002) y Bennis y Nanus (2008).

En cuanto al resultado encontrado en este estudio acerca del nivel ligeramente mayor de liderazgo autopercebido en mujeres que en hombres, nuestros resultados concuerdan con los obtenidos en los trabajos de Pautt y Contreras (2012), Rodríguez-Ponce *et al.* (2010), Lupano y Castro (2011) y Sánchez-Moreno *et al.* (2014), en el sentido de que la diferencia en liderazgo entre hombres y mujeres es pequeña.

Sin embargo, el hecho de que para los hombres las habilidades sociales tengan una mayor influencia y que para las mujeres las habilidades cognitivas tengan una mayor influencia, refleja que hay diferencias entre hombres y mujeres en la forma en que perciben su liderazgo, aún si las diferencias agregadas totales sean pequeñas. Si bien no tenemos forma de conocer qué explica dicho resultado, este dato es congruente con los resultados de Zuluaga y Moncayo (2014), así como de Bueno (2016), quienes mencionan que existen inequidades entre hombres y mujeres que terminan por reducir la autopercepción de las mujeres como líderes. Nuestro estudio parece matizar esta discusión al mostrar que en términos de habilidades sociales eso es correcto, pero a la par nos permite inferir que las mujeres lo compensan a través de sus habilidades cognitivas. Esto implica que los programas de liderazgo en las universidades deben tener perspectiva de género para ayudar a las mujeres a reducir las diferentes inequidades que enfrentan en la sociedad y aumentar su autopercepción como líderes.

5. Conclusiones

En este trabajo se presenta evidencia de la importancia que tienen las habilidades de los encuestados para explicar la autopercepción de liderazgo, a través de la aplicación de una encuesta a estudiantes de una universidad del estado de Puebla. Estas habilidades fueron divididas en habilidades cognitivas, habilidades sociales y habilidades de influencia.

Para ello se construyó con las preguntas de la encuesta un Índice de Liderazgo; asimismo, con las preguntas de las subsecciones de la encuesta se construyeron un índice de habilidades cognitivas y un índice de habilidades sociales, que permitieran evaluar la influencia de las habilidades cognitivas y sociales de los encuestados sobre el liderazgo. Adicionalmente se analizó la influencia de la variable género de los encuestados sobre el liderazgo.

El primer resultado obtenido es que las habilidades sociales aumentan la probabilidad de mostrar un índice medio o superior de liderazgo en un 0.04% para hombres y en un 0.03% para mujeres. El segundo resultado es que las habilidades cognitivas aumentan la probabilidad de mostrar un índice medio o superior de liderazgo en 0.01% para hombres y en 0.02% para mujeres. Ambas diferencias son estadísticamente significativas.

El tercer resultado es que las diferencias agregadas entre hombres y mujeres son muy pequeñas, apenas del 0.002% a favor de las mujeres. Esto parece indicarnos que existe un

trade off para las mujeres: las habilidades sociales influyen menos en su percepción de liderazgo, pero lo compensan con sus habilidades cognitivas.

Una implicación directa del estudio es que es importante implementar la perspectiva de género en los planes de estudio de la universidad estudiada, con el fin de mejorar entre las mujeres la autopercepción como líderes.

Cabe señalar que la generalización de los resultados hallados en este estudio debe realizarse con cuidado, ya que el fenómeno en estudio, que es el liderazgo, es analizado en un entorno estudiantil específico, que es el que corresponde a un municipio con características más parecidas al de un entorno rural que al de un entorno urbano. Sin embargo, es importante mencionar que los resultados abren la puerta a estudios adicionales para comprender la autopercepción como líder en universidades públicas y particularmente las diferencias en dichas percepciones entre hombres y mujeres.

Bibliografía

- Bennis, W. y Nanus, B. (2008). *Líderes: Estrategias para un liderazgo eficaz*. Barcelona: Paidós.
- Bueno Lázaro, R. (2016). Retos y obstáculos en el liderazgo de mujeres psicoanalistas mexicanas. *Revista Científica*. 20(1): 20-44. https://dspace.uces.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/4036/Retos_Rosalba%20Bueno.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chetilan Rodríguez, F. (2024). Habilidades blandas en liderazgo directivo: Una revisión sistemática. *RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 15(29), e794. DOI: 10.23913/ride.v15i29.2216
- Díaz-Gómez, E. R. (2020). Liderazgo transformacional y equidad de género: el caso de estudiantes de posgrado. *Revista Universidad y Empresa*, 22(39): 69-89. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-46392020000200069&lng=en&nrm=iso
- Felson, R. B. (1993). The (somewhat) social self: How others affect self-appraisals. En J. Suls (ed.). *Psychological perspectives on the Self*. v.4. *The self in social perspective*, (pp. 1-26). New York: Psychology Press.
- Ganga, F. y Navarrete, E. (2013). Enfoques asociados al liderazgo eficaz para la organización. *Gaceta Laboral*, 19(1): 52-77. <https://www.redalyc.org/pdf/336/33626721007.pdf>
- Geraldo Campos, L. A., Mera Sánchez, A. R. y Rocha Pérez, E. (2020). Importancia de los estilos de liderazgo: un abordaje de revisión teórica. *Apuntes Universitarios*, 10(4): 155-174. DOI: 10.17162/au.v10i4.501
- Giraldo, D., y Naranjo Agudelo, J. A. (2014). *Liderazgo: Desarrollo del concepto, evolución y tendencias*. Estudio monográfico. Bogotá D.C., Colombia: Universidad del Rosario. <https://repository.urosario.edu.co/items/6461d4f6-fodo-4f5e-boec-d77491518d58>
- Goleman, D., Boyatzis, R. & McKee, A. (2002). *Primal leadership: Realizing the power of emotional intelligence*. Boston: Harvard Business Review Press.
- Greene, W. H. (2018). *Econometric analysis*. 8 ed. New York: Pearson.
- Judge, T. A. & Bono, J. E. (2000). Five-factor model of personality and transformational leadership. *Journal of Applied Psychology*, 85(5): 751-765. <https://psycnet.apa.org/buy/2000-03966-007>
- Judge, T. A., Bono, J. E., Ilies, R. & Gerhardt, M. W. (2002). Personality and leadership: A qualitative and quantitative review. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 87, No. 4, 765-780. <https://psycnet.apa.org/buy/2002-15406-013>
- Kaiser, H. F., & Rice, J. (1974). Little jiffy, mark IV. *Educational and psychological measurement*, 34(1): 111-117. DOI: 10.1177/001316447403400115
- Katz, R. L. (1955). Skills of an effective administrator. *Harvard Business Review*, 33(1), 33-42. <https://www.academia.edu/download/43136750/8.pdf>
- Kouzes, J. M. & Posner, B. Z. (2013). *Leadership practices inventory. Development planner*, 4 ed. San Francisco, CA: Pfeiffer. https://integrispa.com/wp-content/uploads/2016/04/LPI-DP_book1.pdf
- Lupano Perugini, M. L. y Castro Solano, A. (2011). Teorías implícitas del liderazgo masculino y femenino según ámbito de desempeño. *Ciencias Psicológicas*, 5(2): 139-150. <https://www.redalyc.org/pdf/4595/459545418002.pdf>
- Musa, M., Darman, Ahmad, F., Rasyid, W., Anali, A. W. F. & Hasan, F. (2023). Analysis of the determinants of leadership style. *West Science Interdisciplinary Studies*, 1(6): 239-238. <https://pdfs.semanticscholar.org/3bea/79d149991efc999d2c486f32783e3e365b30.pdf>
- Northouse, P. G. (2007). *Leadership: Theory and practice*. 7 ed. Thousand Oaks, CA: Sage.

- Pautt Torres, G. (2012). El triunvirato del liderazgo directivo. *Sociedad y Utopía. Revista de Ciencias Sociales*, (39): 47-69. <https://www.academia.edu/download/51102561/39.pdf#page=48>
- Pautt Torres, G. y Contreras, C. A. (2012). Factores que influyen en el liderazgo de los gerentes del sector bancario en la ciudad de Cúcuta, norte de Santander. *Revista EAN*, (73): 80-95. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-81602012000200006&script=sci_arttext
- Rodríguez-Ponce, E., Delgado Almonte, M., Pedraja-Rejas, L. y Rodríguez-Ponce, J. (2010). Estudio comparativo de la eficacia del liderazgo de hombres y mujeres en equipos de trabajo. *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer*, 15(35): 45-57. Disponible en: http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-37012010000200003&lng=es&nrn=iso
- Sánchez-Moreno, M., López-Yáñez, J. y Altopiedi, M. (2014). Liderazgo en la universidad: perfil de mujeres y hombres gestores académicos. *REICE. Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 12(5): 21-42. <https://www.redalyc.org/pdf/551/55132460001.pdf>
- Tracy, B. (2015). *Liderazgo*. Nashville, TN: Grupo Nelson.
- Vázquez Toledo, S., Bernal Agudo, J. L. y Liesa Orús, M. (2014). La conceptualización de liderazgo: una aproximación desde la práctica educativa. *REICE. Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 12(5): 79-97. <https://www.redalyc.org/pdf/551/55132460004.pdf>
- Vrieze, S. I. (2012). Model selection and psychological theory: a discussion of the differences between the Akaike Information Criterion (AIC) and the Bayesian Information Criterion (BIC). *Psychological Methods*, 17(2): 228-243. DOI: 10.1037/a0027127
- Walsh, B., & Volini, E. (2017). *Rewriting the rules for the digital age: 2017 Deloitte global human capital trends*. Fort Worth, TX: Deloitte University Press. <https://dair.nps.edu/handle/123456789/3432>
- Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric analysis of cross section and panel data*. 2 ed. Cambridge, MA: MIT Press.
- Yukl, G. A. (1990). Liderazgo gerencial: una revisión de la teoría y la investigación. *Ciencia y Sociedad*, 15(4): 441-507. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7477958.pdf>
- Yukl, G. y Van Fleet, D. D. (1992). Theory and research on leadership in organizations. In M.D. Dunnette y L.M. Hough (eds.). *Handbook of industrial and organizational psychology*. 2 ed. (pp. 147-197). Consulting Psychologists Press. https://www.researchgate.net/profile/David-Van-Fleet/publication/286930761_Theory_and_Research_on_Leadership_in_Organizations/links/5670b7a208ae2b1f87acf6b0/Theory-and-Research-on-Leadership-in-Organizations.pdf
- Zuluaga Goyeneche, D. y Moncayo Orjuela, B. C. (2014). Perspectiva del liderazgo educativo: mujeres académicas en la administración. *Suma de Negocios*, 5(n.e. 11): 86-95. 10.1016/s2215-910x(14)70023-0

APÉNDICE No. 1

Tabla A1. Cuestionario aplicado

Dimensión cuestionario	Ítem	Enunciado de ítem
Resolución de problemas	1	¿Planteo un problema en una situación compleja?
	2	¿Puedo resolver un problema de manera rápida y efectiva?
	3	¿Puedo fácilmente, comparar, analizar y evaluar tareas?
	4	Al señalar un problema, ¿sé identificar exactamente qué parte es el problema?
	5	¿Puedo sugerir rápidamente una solución alternativa para resolver un problema?
	6	¿Soy Persuasivo/a?
	7	¿Procedo con las tareas pensando de manera objetiva al alcance de las competencias y habilidades?
	8	¿Encuentro cuál es la forma efectiva de resolver un problema?
	9	¿Puedo expresar mi opinión a profesores y compañeros de una manera respetuosa y objetiva?
	10	¿En la interacción con mis compañeros en las diferentes actividades o tareas muestro una actitud proactiva?
Liderear a otros	11	¿Trato de proporcionar comentarios constructivos para la opinión de mis compañeros?
	12	¿Tiendo a sugerir métodos específicos a los compañeros para la fluidez del proceso de trabajo?
	13	¿Disfruto compartiendo nuevos conocimientos u ofreciendo información a mis compañeros?
	14	De buena gana ¿asigno tiempo privado para mis compañeros cuando están en problemas?
	15	¿Felicitó y aconsejo adecuadamente a mis compañeros?
	16	¿Escucho atentamente y comento las ideas de mis compañeros?
	17	Cuando trabajo con mis compañeros ¿los motivo a sugerir ideas y opiniones?
Autogestión	18	¿Hago planes concretos de estudio o tareas?
	19	¿Tengo la costumbre de hacer del trabajo una prioridad?
	20	¿Me siento cómoda/o cuando sigo un plan?
	21	¿Establezco planes específicos de trabajo a mediano y corto plazo?
	22	¿Manejo eficazmente el tiempo?

Optimismo	23	¿Tomo una visión positiva y optimista de todo?
	24	¿Trato de pensar de manera positiva, diciendo siempre “Todo estará bien”?
	25	¿Creo que puedo realizar mi trabajo a pesar de algunos obstáculos?
	26	¿Tengo la confianza para realizar cualquier proyecto?
	27	¿Estoy orgullosa/o de mí misma/o?
Apertura	28	¿Tengo mucho interés y curiosidad por cosas nuevas?
	29	¿Disfruto probando cosas nuevas que nunca antes había hecho?
	30	No estoy interesado en aprender nuevas tareas
	31	¿Me gustan los cambios y las innovaciones más que las rutinas?
	32	No soy un tomador de riesgos ya que ¿me preocupa caer en problemas?
Colaboración	33	En los eventos escolares, ¿Participo activamente en ellos?
	34	En las principales actividades de mi carrera. ¿Participo activamente en ellas?
	35	En mi carrera o grupo de clases, ¿Conozco el plan cuatrimestral a desarrollarse?
	36	¿Sigo el propósito de mi carrera y mi grupo de clases?
	37	¿Tengo una red de amigos entre mis compañeros de la escuela?
Influencia	38	¿Dirijo discusiones cuando participo en las actividades escolares?
	39	¿Tengo el poder de liderar a otras/os?
	40	¿Me gusta dar un discurso frente a muchas personas?
	41	¿Soy una persona respetada en mi comunidad, salón de clases o escuela?
	42	¿Asumo un papel importante cuando participo en una actividad de grupo?
	43	¿Me gusta asignar y delegar trabajo entre compañeros?
Compromiso	44	¿Me comporto como es debido aun sin que nadie me vea?
	45	¿Soy conocida(o) como una persona que persiste en un trabajo?
	46	¿Soy honesta(o) en todo lo que realizo, pienso y actúo?
	47	¿Soy paciente en todo lo que hago, pienso y comunico?
	48	¿Trato de cumplir con mis actividades o compromisos en la medida de lo posible?
	49	¿Me comporto educadamente con las(os) demás?
	50	¿Suelo seguir las reglas de conducta en mi vida diaria?
	51	Con mis comentarios intencionales ¿No lastimo a otras personas?

Habilidad Social	52	¿Tengo una expresión amable?
	53	¿Realizo mis actividades de manera amable y asertiva?
	54	¿Las personas me conocen como una persona amable?
	55	¿Doy cumplidos y reconocimiento a los logros de otras personas?



Facultad de Economía • BUAP

El círculo virtuoso entre la base económica y la política social cubana: 1985–2021. Un repaso de su consistencia estructural

The virtuous circle between Cuban economic base and social policy: 1985–2021. A review of its structural consistency

Jhosman Gerliud Barbosa Domínguez

Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca, Colombia

jgbarbosa@unicolmayor.edu.co

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1684-5692>

Resumen

El campo de los estudios en política social en Cuba, como análisis independiente dentro de la academia cubana, se funda a mitad de la década de 1990, según la doctora Maira Espina. El objetivo del artículo consiste en presentar al lector los elementos constitutivos de la base económica que posibilita el desempeño de la política social cubana en el contexto de una estrecha relación economía – sociedad, que valida la formación económico-social socialista cubana. La hipótesis de nuestra reflexión plantea que la política social cubana se desarrolla dentro de un círculo virtuoso y consistente con la estructura económica de tipo socialista en el cual las dos se retroalimentan. Esto le ha permitido potenciar sectores estratégicos de ciencia, innovación de vanguardia mundial sin detrimento de áreas del saber menos dadas a contribuir en términos económicos al país, fortaleciendo la dimensión humana de la política social. Se apreciarán los ajustes entre economía y política social antes, dentro y luego del Periodo Especial en Tiempos de Paz.

Palabras clave: política social cubana – bases económicas – círculo virtuoso.

Abstract

The field of social policy studies in Cuba, as an independent analysis within Cuban academia, was founded in the mid-1990s, according to Dr. Maira Espina. The objective of this article is to introduce the reader into the constitutive elements of the economic foundation that enables the implementation of Cuban social policy within the context of a close economy-society relationship, which validates Cuba's socialist economic and social formation. The hypothesis of our reflection is that Cuban social policy develops within a virtuous circle consistent with the socialist economic structure in which the two reinforce each other. This has allowed it to strengthen strategic sectors of science and world-class

Recibido: Marzo 12 2025

Aceptado: Abril 24 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

innovation without detriment to areas of knowledge that are less likely to contribute economically to the country, strengthening the human dimension of social policy. The adjustments between economy and social policy before, during, and after the Special Period in Times of Peace will be appreciated.

Keywords: Cuban social policy – economic foundations – virtuous circle.

JEL: D61, D63, E61, H53, I31, I38

1. Introducción

Una ineludible referencia para el proceso cubano es el parteaguas que significó el momento 1989–1991 como emblemático cese del socialismo mundial.

El rumbo cubano no era solamente el de una isla hostilizada por el bloqueo y el acecho estadounidense, sino el de una República independiente que dirigía sus esfuerzos –bien o mal dispuestos– a la formación de un mundo alternativo a la competencia capitalista signada cada vez más por el mercado como rector de la vida económica y social.

Por ende, el empeño en construir una economía al servicio de la sociedad devendría indudablemente en otro tipo de instituciones, en una reconfiguración cultural de ethos caribeño y latinoamericano, en síntesis, en la creación de estrategias para facilitar el acceso a bienes y servicios en equidad para todos en Cuba.

No es un secreto que luego de un debate mantenido al interior de la dirigencia política y militar cubana y tras eventos históricos como la invasión de Playa Girón por el gobierno Kennedy en abril de 1961, Cuba se decidiera por asumir el socialismo, vía al comunismo. No está de más señalar que el socialismo es un momento de transición de una apuesta colectiva en la que aún existe el Estado y coexisten los elementos de la vieja sociedad y de la nueva. Cuando nos referimos a ‘socialismo cubano’, estamos indicando la singularidad del proceso de formación económico-social del socialismo en Cuba, que tiene características propias, distintas a las del socialismo soviético, chino, vietnamita o norcoreano. De hecho, en un artículo de Barbosa (2017) titulado *Transición socialista: recepción y desarrollo en el socialismo cubano*, se efectúa una detallada descripción de lo que implicó recibir un tipo de socialismo europeo y decantarlo en la singularidad del Caribe.

Si las revoluciones se gestan a partir del descontento generado por la tensión entre ‘calidades de ciudadanos’ en la cual un grupo al adquirir conciencia se reconoce como el constructor de la riqueza, entonces todas las revoluciones que se ven mediadas por el factor clase social o por sus similares de etnia, género o religión –en tanto expoliados del rendimiento del trabajo proletario– se vinculan a una confrontación por el acceso equitativo a bienes y servicios.

En este sentido la política social que presenta un estado le puede definir a sí mismo y a su proceso de resistencia y reivindicación, vinculado a unas formas de concebir la propiedad, la prosperidad, el desarrollo, lo común y lo futuro. En ese sentido, se aprecia la consistencia en Cuba, al delinearse un círculo virtuoso entre economía y sociedad, en la línea de argumentación que se verá en páginas adelante.

A nivel de las relaciones internacionales durante el lapso 1962–1991, la Isla contó con el grupo de países socialistas adscritos al Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), espacio que le permitía la construcción de relaciones socialistas de producción en el marco de una

política internacionalista y solidaria como soporte para el desarrollo interno de su programa e idea de cultura comunista. Luego de tal periodo, Cuba ha debido batallar en una soledad crónica en ausencia de socios afines ideológicamente. Esto se manifiesta en un ingenio persistente para que la economía no traicione y garantice los mínimos para toda la sociedad cubana.

En el presente texto –que forma parte de un capítulo de una investigación doctoral acerca de la política social en Cuba– el lector apreciará los elementos constitutivos de la base productiva y la estructura económica, que posibilitan el desempeño de política social cubana en el contexto de una estrecha relación entre economía y sociedad, misma que coadyuva, al menos dentro del periodo propuesto, a que exista una consistencia entre idea de socialismo y práctica socialista en el campo de la política social cubana.

Entiéndanse los elementos constitutivos de la política social, desde la perspectiva que ofrecen Ferriol *et al.* (2005, pp. 146, 148), en donde describen el ‘modelo’ de política social, como un conjunto de mecanismos, gestores y beneficiarios mediante el cual se pone en práctica tal política; se contienen en una filosofía social, se inserta y complementa con un modelo económico y se plantean metas claras, en donde los logros de tales derechos como parte de la política, no expresan solamente el deseo del Estado o una burocracia para dotar a los sujetos de éstos, sino que manifiestan la lucha política de la ciudadanía.

La anterior definición es adecuada para el desarrollo de nuestros argumentos, aunque hay abundante suma de autores efectuando tal definición, para delimitar trabajos con objetivos propios, lo que nutre el debate en la actualidad académica y política cubana.

En términos teórico-metodológicos, el artículo se fundamenta en la crítica de la economía política, como herramienta de análisis y en tal sentido de manera implícita el estilo mismo expresa la necesidad de develar y conectar la ‘totalidad’, aquella que permite ver tan exhaustivamente como sea posible, las relaciones entre economía y política social; de seguir el rastro a la producción, circulación, distribución y cambio; como proceso de seguimiento, pero no para confundir la relación economía-sociedad con una linealidad acrítica, utilitaria de índole mercantil. Por el contrario, para comprender cómo la economía en tanto producción social y socializada permite el consumo de bienes y servicios como derechos y no como mercancías. Comprendiendo que en el socialismo cubano y su política social, existen beneficiarios y no clientes. Existe también la impronta de la formación en historia, que aplica crítica de fuentes, así como delimitaciones cronológicas y contextuales.

2. Relación economía-sociedad

La forma en la cual se desarrolla cualquier política pública o social –ya se verá en sus similitudes y diferencias con el modelo capitalista– tiene relación directa con la calidad, cantidad y diseño del gasto social y éste se ve antecedido de manera orgánica por la ideología, el modelo de desarrollo y el plan que gestione tal o cual gobierno, con base tanto en el haber productivo preexistente en el territorio, como el desarrollo obtenido en cultura, ciencia y tecnología, inherentes de la producción inmaterial.

En el caso cubano ha existido, desde el triunfo de la Revolución en enero de 1959, una tendencia a organizar la economía para que vierta sus rendimientos sobre las necesidades de la

población¹ (Echeverría: 2013). Esto se aprecia desde las reivindicaciones luego del ataque al Cuartel Moncada en 1953 –prolongación del acumulado histórico demandante cubano– los documentos declaratorios del Movimiento 26 de Julio (M26-7) y las políticas del gobierno revolucionario que poco a poco fueron: **a)** configurando una forma de aprovechar las ventajas económicas y geopolíticas de la Isla, **b)** consolidando una estructura institucional que renovó gran parte de la heredada del periodo prerrevolucionario, **c)** identificando los sectores estratégicos para la inversión pública, urgentes por el rezago estructural en acceso a bienes y servicios: afros, ancianos, niños, mujeres, campesinos y asalariados y **d)** definiendo la línea ideológica política que devino en la adopción del marxismo-leninismo con una afiliación –inevitable para la época– a una de las orillas: la del campo socialista soviético.

La forma en que se fue gestando tal vinculación al bloque socialista, tiene como antecedentes varios elementos de corte político, ideológico y nacionalista-autonomista que llevaron tras el intento de golpe de Estado en Playa Girón en 1961, a la declaración pública de una Cuba Socialista, camino al comunismo; convirtiendo a la Isla en aliada geoestratégica clave de la URSS, en el contexto de la guerra fría. Ello le mereció todo el apoyo de ésta, hecho que se vio expresado en el acceso a precios preferenciales –como en el ámbito azucarero– y la ayuda técnico-científica, que le permitieron lograr un significativo desarrollo de infraestructura y cierta industrialización, a punto de culminarse para 1989, según refiere Pérez (2012, p.24), y mantener una inversión social que permitiera un alza en la tasa de natalidad, una ampliación de la cobertura en vivienda, alimentación, salud y educación, entre otras. Se gestó de tal manera un nuevo régimen de bienestar o de políticas de bienestar.²

Economistas, estudiosos –y la propia dirigencia– señalan problemas acerca de la forma en la cual se aprovechó y potenció este auge de treinta años –1959-1989–; aunque igualmente consideran en sus análisis fenómenos que, siendo herencia prerrevolucionaria de fuerte raigambre y enquistamiento social e histórico, eran de difícil solución. Tampoco se desconocen las crisis globales y las limitaciones externas como el propio bloqueo estadounidense, percibido éste como un fenómeno relevante pero no determinante.

Las aproximaciones teóricas a la relación economía-sociedad han tenido como marco de referencia el mantenimiento del gasto social como prioridad, expresión del socialismo cubano, viéndose plasmados en la emisión de los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido Comunista de Cuba, conocidos como LPES en abril 18 de 2011.

Como se verá más adelante, los propios LPES permiten una interpretación y ejecución discrecional del gasto social o al menos, es motivo de incertidumbre –tanto la interpretación como la ejecución– en el ámbito de la reflexión académica. Hay inquietud respecto a lo que será Cuba en términos de gasto social por tal característica, lo que tiene que ver con la pregunta: ¿qué es lo social del socialismo cubano? De hecho, Espina (2008) reflexiona sobre la opción socialista y la agenda que ésta debe tener, reconociendo entre otros, factores de

1 Echeverría (2013, p.10) ayuda a complementar esta idea: “un aspecto de especial relevancia lo es el que, desde sus orígenes, la Revolución Cubana estableció como principio la estrecha relación entre la base económica y los efectos sociales. Por tanto, se concibió el proceso de desarrollo a partir del tratamiento simultáneo de los problemas económicos y sociales, como partes consustanciales del mismo. Justamente, la política económica de Cuba siempre ha sido diseñada bajo el principio que si bien el crecimiento económico es condición necesaria para el desarrollo, ello no es suficiente, siendo ineludible considerar el mayor o menor bienestar que la población ha alcanzado, a partir de dicho crecimiento”.

2 Se alude con ello a la forma en la cual se aprecian las diversas formas de atender el gasto social dependiendo del lugar donde éste se desarrolle y se denomina Regímenes de Bienestar. Trabajos como el de Martínez (2008) *Domesticar la incertidumbre en América Latina*, lo trabajan de tal forma.

inequidad. Ya desde la propia ‘Rectificación de errores y tendencias negativas’ de mitad de la década de 1980 y significativamente en la de 1990 con la debacle socialista mundial, el debate sobre el igualitarismo y la gratuidad, hacían parte de la reflexión económica y social, en los ámbitos de la vida cotidiana, académica y directiva.

Se advierte la subordinación de la base económica cubana a la política social y la posible modificación –no se sabe qué tan agresiva– a partir del proceso de Actualización del Modelo Económico, AME, que a la vez se articula a partir de la hoja de ruta que constituyen los LPES. En todo caso la Isla ha ido modificando el peso del Estado en acciones como la propia crítica al igualitarismo, el despido de trabajadores en el sector estatal que pasaron al sector por cuenta propia, el fomento del cooperativismo urbano-rural y la incursión de dueños particulares en el sector servicios de turismo. En ello ya se venían gestando las alertas sobre las reformas en Cuba; que en palabras de Alonso y Vidal, (2013, p.256) constituyen un ejemplo idóneo de la percepción del cambio actual en materia de actualización económica y LPES:

La reforma de la economía cubana, hasta el presente, ha perseguido otorgar un mayor espacio a las relaciones mercantiles en las tareas de producción y distribución de bienes y servicios, particularmente aquellos relacionados con el aprovisionamiento de la población. En esta línea se enmarcan la concesión de licencias a actividades económicas privadas, la ampliación de la autonomía para las cooperativas en el sector agrícola, el proceso de entrega de tierras estatales ociosas a productores individuales y cooperativas o la autorización para la compra-venta de viviendas y autos usados entre la población cubana. Al tiempo la reforma se propone reducir las plantillas infladas (subempleo) en el sector estatal, transitar de una política social basada en subsidios universales a otra más focalizada en las familias de menos ingresos, salvaguardando el acceso gratuito a la educación y a la salud y acompañar la reducción del tamaño del sector público con un incremento de su eficiencia.

3. Gestión de la información: las cifras

El manejo de cifras e indicadores en Cuba es tema delicado para expertos cubanos y no cubanos. La estadística cubana cambió en su metodología desde la forma de llevar las cuentas de tipo soviético a la de Naciones Unidas (ONU). Además, la reserva en la publicación de algunas series apreciable en el sitio web de la Oficina Nacional de Estadística e Información ONEI, que en el *Manual del usuario del sitio web*, especifica en la página 4 que contempla en su plan de publicaciones: 2 limitadas, 5 confidenciales, 2 secretas y 42 públicas. Además, Morris, (2014, p.15) refiere:

Castro respondió a la Ley Helms–Burton con una ley para ‘reafirmar la dignidad y la soberanía de Cuba, que hizo ilegal para cualquier cubano divulgase [sic] información, en particular de economía, que podría socavar la seguridad nacional. Un resultado fue el cierre de un importante programa de investigación en el Centro de Estudios de América (CEA) después de que sus investigadores publicaron el primer análisis exhaustivo del ajuste cubano en inglés.

En lo referente al cambio de metodología, al haber estado Cuba incorporada al bloque comunista y por ende al Consejo de Ayuda Mutua Económica CAME, los conceptos y valoraciones de los indicadores se expresaban mediante otras formas de entender las relaciones económicas y socioeconómicas. En tal sentido, se llamaba Sistema de Balances de la Eco-

nomía Nacional (SBEN) –también conocido internacionalmente como Sistema del Producto Nacional– a la agrupación homóloga de balances nacionales llamado Sistema de Cuentas Nacionales, (SCN) propio de la ONU y los países capitalistas. En el Anuario Estadístico de Cuba 1996, se señala que ya desde la década de 1980 se venían adelantando cálculos experimentales y trabajos metodológicos para la implantación del SCN, cuando señalan que “... en general el método utilizado para esta aplicación del SCN se basa en recomendaciones internacionales para la conversión del SBEN al SCN...” Dichas comparaciones, efectuadas en el ánimo de entender qué significaban las cifras de Cuba en el contexto internacional, contribuyeron en la posterior homologación.³

Se suma al secretismo y al cambio de metodología –aunque éste se puede considerar allanado tres décadas luego de 1991– la tenencia de dos monedas nacionales y una equivalencia fija con el dólar, que finalmente terminó con la unificación monetaria en enero de 2021 en la que sumaban la circulación del dólar, el euro y la Moneda Librementemente Convertible (MLC), de tipo digital. La paridad dólar–peso cubano–CUC preocupaba e interfería en los cálculos y retos expresados en los propios LPES, pues no se sabía cuál sería la determinación en relación al dólar o el patrón de referencia que imperase al momento de la unificación monetaria. Para economistas como Alonso y Bell (2013), esta doble expresión de valor de la economía cubana en dos monedas hacía difícil el cálculo del comportamiento económico real, así como el desarrollo de posibles alternativas. A ello se suma la disposición estratégica de las mismas: peso cubano (CUP) para algunas operaciones y peso cubano convertible (CUC) para otras; lo cual se manifiesta en las cifras expresadas en las estadísticas ONEI. Al respecto Ferriol *et al.* (2005, p.152) aclaran:

El componente en moneda nacional se estructura de forma descentralizada y en la actualidad el destino de los gastos se determina de acuerdo a las necesidades consideradas para cada territorio. Por su parte, el componente en divisas tiene una gestión más centralizada, atendiendo a la escasez del recurso.

Esto quiere decir que por ejemplo las importaciones se pagaban en pesos convertibles, así como algunas operaciones de sectores especializados vinculados al sistema de Organizaciones Superiores de Dirección Empresarial OSDE’s; entre las que figuran los polos científicos de mayor proyección económica. Hasta aquí las dificultades más relevantes para la medición cuantitativa de la economía y la sociedad cubana, que pueden matizarse con la puesta en marcha de una sola moneda desde 2021 y de la cual queda pendiente un balance adecuado, especialmente al considerar que sólo lleva cuatro años de implementación.

Finalmente, apuntamos que aunque la economía cubana conserva un acento significativo del análisis desde la economía política por su afiliación al marxismo y su rumbo socialista, su ejecución real ha sido signada por una línea heterodoxa, dispuesta para resolver prácticamente el día a día desde 1962 aunque –a veces– afincada en la planificación y la centralización.⁴

³ Estos análisis corresponden a un seguimiento hecho al aparte Cuentas Nacionales de los Anuarios Estadísticos de Cuba (1989–96–00–05–10) durante la estancia de investigación en Cuba en el año 2015. Mesa-Lago (2003) hace una referencia detallada de tal peculiaridad y los problemas que genera para comparar con la región Caribe. También refiere ciertas ligerezas de algunos informes que, ante la falta de cifras cubanas, las promedian con las de otros países del Caribe insular que distan en varios sentidos de la realidad cubana.

⁴ Esto queda claro en la entrevista efectuada a Omar Pérez, economista del Centro de Estudios de la Economía Cubana, cuando se le pregunta:
JB: bueno y cómo aprecias que es el enfoque de quienes hacen las políticas económicas en el Ministerio de Planificación de la Economía...

Es pertinente advertir que los ítems a tratar a continuación, aunque se concentran en elementos de carácter estadístico descriptivo, alternan las perspectivas de estructura económica política y estructura económica descriptiva.⁵

4. La institucionalidad económica

Al abordar la institucionalidad económica se alude al conjunto de instituciones u organizaciones propias del Estado cubano que coadyuvan entre sí y con la sociedad para garantizar la obtención de recursos económicos que permitan desarrollar el proyecto social. Asimismo, como toda institucionalidad responde a unos marcos históricos-culturales y legales que la determinan y viabilizan; hecho clave a tener presente, ya que la Revolución cambió el patrón heredado del periodo colonial español dominante, redirigiéndose hacia la estructura de planificación de tipo euro-oriental.⁶ Esta presentación de marco legal que atañe al ámbito económico *stricto sensu*, no se exhibe con la intención de considerarla aislada del resto de factores legales pues se entiende una obligada interconexión entre diferentes renglones que componen a la estructura estatal socialista; pero es pertinente mostrar aquellos que se detienen en lo económico, tales como: **a)** la Constitución Política de Cuba, de enero de 2003 (CPC, 2003, p.10–11) con base en la Constitución de 1976, en su capítulo I, *Fundamentos Políticos, Sociales y Económicos del Estado*, especialmente en sus artículos 14 a 27, así como la Reforma de 2018 **b)** (Ley N° 88/1999), ‘De protección de la independencia nacional y la economía de Cuba’. **c)** Los Lineamientos (Consejo de Estado: 2011) LPES de 18 de abril de 2011, en sus ítems I al IV, particularmente. **d)** (Ley No. 113/23.07.2012) ‘Del Sistema Tributario’. Éstos se pueden apreciar articulados, tanto por la Batalla de Ideas B.II, iniciada en el año 1999, como por el discurso pronunciado por el entonces Primer vicepresidente de los Consejos de Estado y de ministros, General de Ejército Raúl Castro Ruz en la conmemoración del 54 Aniversario del Asalto al cuartel Moncada, el día 26 de julio de 2007. Se toma tal intervención como el preludio de la Actualización del Modelo Económico, AME, y se relaciona estrechamente con los ítems referidos respecto a los LPES.⁷

OP: yo te diría que Cuba es muy difícil engancharla en alguna de las teorías, porque como Cuba ha estado siempre tratando de resolver urgencias se ha olvidado un poco de la teoría y lo que ha primado un poco hace unos cuatro o cinco años ha sido el sentido común. Había unos márgenes de planificación que se dieron hasta el año 90 y se podía planificar la economía y había un análisis de las corrientes soviéticas porque había todo un andamiaje de recursos financieros que te permitían hacer las cosas desde un buró...

⁵ De manera detallada Casanova (2008) ofrece un recuento y análisis detallado del tema a nivel de escuelas teóricas y de la propia huella que fue encontrando el pensamiento económico cubano, en torno a la noción de estructura económica.

⁶ Kalmanovitz (2004, p.71) cita a North, (1993) en los siguientes términos: “North introduce el concepto de *path dependency*, o *dependencia del pasado*, el cual establece que la matriz institucional de una sociedad se reproduce en el tiempo y, aunque va transformándose, conserva algunos de sus rasgos fundamentales. En este sentido, “la historia económica latinoamericana [...] ha perpetuado las tradiciones centralistas y burocráticas transmitidas por la herencia española y portuguesa [...] permanecen relaciones personales en la base de los intercambios políticos y económicos” y eso explica en alguna medida la precaria estabilidad política y la dificultad para apropiar el potencial de la tecnología moderna.” Vale esta referencia, para afirmar el calado de las reformas estructurales que devinieron del viraje hacia el campo socialista soviético.

⁷ Esto se debe en particular, a que hay dos elementos que anteceden a los LPES y a la AME, y se pueden apreciar en lo dicho por Juan Valdés Paz en entrevista del día 24 de junio de 2015, ante la pregunta:

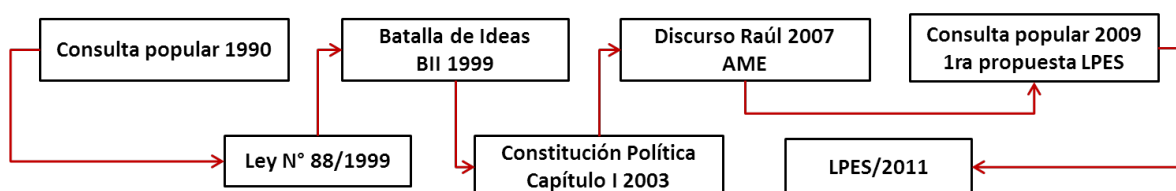
JB: ¿Cuál sería en su perspectiva, el futuro de la Política Social con base en los Lineamientos y las tendencias, como el efecto derrame propuesto por algunos economistas?

JV:... en la crisis de 2009 a 2010 comienza a configurarse y a aceptarse, tomar carta de decisión política,

Así, los dos elementos que preceden el proceso de organización tienen el carácter de consulta popular abierta –1990 y 2009– que permiten un diagnóstico de la percepción general de la población. En la perspectiva de Valdez Paz, el Estado sabe qué siente el pueblo, no puede decir que ignora y a la vez con los LPES sólo da respuesta a una parte de tal sentir en la medida, como explica en otra parte de la entrevista, que no sólo existe como mediador de las querellas de intelectuales y la población en general, sino de diversos sectores que tienen intereses propios más allá de la finalidad socialista; es decir, lo socialista como una estructura no monolítica sino dinámica y en tensión.

Cuadro II, 1

Secuencia tentativa de la formación del marco legal económico



Fuente: Elaboración propia

La anterior secuencia permite apreciar unos elementos de índole ideológica, con un significativo impacto a nivel de los consolidados legales; es decir, donde encuentran sustento las consultas, expresiones populares y estatales. Tal secuencia no implica que no se haya legislado de manera continua ante los embates y retos propios del Periodo Especial en tiempo de Paz; pero los que se presentan, sin ser argumentación exhaustiva, entregan una semblanza respecto a cómo se puede apreciar que se construye lo institucional a partir de la variable ideológica. De hecho, un compendio de reformas se aprecia en Echeverría (2013), quien ofrece como anexo a su trabajo acerca de los procesos de reajuste en Cuba y su impacto en el empleo femenino, un cuadro con las reformas del tipo Resolución y/o Decreto-Ley relacionados directamente con políticas de empleo, otorgamiento de usufructo de tierras estatales y reorganización empresarial entre 1990 y 2012.

Por otra parte, dicha normatividad se apoya en un tipo de instituciones que se han ido consolidando desde el triunfo de la Revolución. Este elemento es clave para entender la nueva arquitectura institucional que se genera de manera gradual ante los retos inherentes al proceso de ruptura paulatina con el capitalismo. Así, Barbosa (2012, pp.74-78) desarrolla dos periodos que incluyen la consolidación de la institucionalidad cubana que devendría en

que hay que hacer una reforma económica y se elabora una propuesta, una estrategia con cierta premura [...] en los 57 años de revolución, no ha habido más de dos momentos de consulta a la población, de consulta abierta: todos los ciudadanos digan, quéjense, critiquen, propongan etc., uno fue [...] la convocatoria al Cuarto Congreso del Partido en el año 1990 y en el 91 estábamos en crisis [...] y el segundo momento es muy importante, porque al someterse los Lineamientos, buscan consenso, recogen la opinión de todos; es decir ellos saben que los Lineamientos quedan cortos frente a la opinión pública; que no dan total respuesta...

la puesta en marcha de una economía planificada. Propone un primer periodo, 1959–1961, denominado ‘etapa democrático–popular’ y que manifiesta la integración de varios programas e instituciones prometidos durante la gesta revolucionaria como lo fue el Ministerio de Recuperación de Bienes Malversados. A ello se suman los procesos de expropiación, intervención, confiscación, nacionalización y colectivización de la propiedad; los cuales debían articularse por una forma de administración en consonancia de tales factores. De esta manera, mientras se creaba el Instituto Nacional de la Reforma Agraria (INRA), la Junta Central de Planificación (JUCEPLAN), el Banco para el Comercio Exterior, entre 1959 y 1960 respectivamente, se desmontaban estructuras como la Banca Nacional de Desarrollo, creada apenas en 1952. Estas creaciones y clausuras muestran una reconfiguración paulatina, acorde a la necesidad y el contexto. Varias instituciones ligadas al Sistema de Dirección y Planificación Económica (SDPE) y el llamado cálculo económico, se dieron en el marco de una homologación institucional y logística necesaria para el ingreso al CAME. El INRA y JUCEPLAN fueron clausurados, dando paso a nuevas instituciones, o fusiones para optimizar recursos y/o cobertura.

Lo clave de este proceso, apenas esbozado en estas líneas, es la consolidación de una institucionalidad propia de una economía Planificada. Ferriol *et al.* (2005, p.149) señalan lo siguiente respecto a cómo se estructuraba la economía:

El Consejo de ministros que contaba con organismos globales a saber: el Comité del plan, el del Trabajo y Salarios, el de Material para la Defensa, el de Abastecimiento Técnico Material, entre otros, dedicados a elaborar centralmente las directrices para el desarrollo económico y social. Además, disponían de Ministerios sectoriales o ramales subordinados al Gobierno Central o a los territorios según el caso, tales como el de Comercio Exterior, Agricultura, de Hacienda, Cultura, Enseñanza Superior y Media y de Salud Pública. La dirección general de la planificación económica y social estaba a cargo del Partido Comunista y de los órganos superiores del poder estatal del país, quienes orientaban la labor del Comité del Plan y de las restantes entidades estatales, así como los sistemas financiero y crediticio del país.

En resumen, en la cita anterior se aprecia la articulación entre plan económico y otras esferas de la sociedad, demostrando la estrecha relación economía–sociedad en el diálogo con otras entidades de índole no económica. Efectivamente, existe un entramado institucional más allá de las reformas que sin perder el carácter centralizado del Estado, generó autonomía mediante la descentralización de aquellos sectores de impacto directo en la sociedad. A ello se suma una relación orgánica entre comunidad, familias, organizaciones sociales, entre otras. Esto permite apreciar la forma que denominamos como ‘círculo virtuoso’ entre los elementos económicos y los sociales.

A. Institucionalidad para el desarrollo territorial

Alonso y Bell (2013), a partir de su estudio sobre el desarrollo territorial, explican el impacto a nivel regional y nacional desde lo local, señalando las diversas teorías acerca de la convergencia y divergencia regional. Esto es importante para apreciar cómo se construyó desde la perspectiva socialista, un análisis del territorio en Cuba que permitiera atender las regiones históricamente marginadas. Ello implicaba una institucionalidad no sólo a la medida de las metas del desarrollo territorial socialista, sino con una concepción estructural y sinérgica

de actuación en las regiones; aunque siempre enfrentada a la tensión centralización-descentralización.

Así, de cara al desarrollo nacional, se está ante una ‘nueva construcción’ del desarrollo que nace en el momento en que la Revolución cubana inicia su tránsito del capitalismo al comunismo mediante la transición socialista. Ésta implica la coexistencia con factores hispánicos y republicanos precapitalistas provenientes de su tardía independencia, y la cooptación sufrida por la intervención estadounidense, que mantuvo la vinculación de Cuba a la economía internacional mediante la plantación. Además, se veían –y se ven– reflejadas en los desarrollos regionales, vinculados a la primario-exportación, la asimetría de recursos entre regiones, la débil diversificación, la variación de la inversión en algunos sectores como la pesca, la aparición en el siglo XX de la economía del turismo, o la vocación portuaria de tal o cual zona.

La nueva institucionalidad, que se transforma en el contexto de las necesidades y los eventos pretende ayudar a revertir –como hecho consciente frente a la ley del valor– el mecanismo de desarrollo desigual propio del legado histórico precapitalista con una disciplina directiva altamente centralizada debido a los retos que enfrentaba la Cuba de la década de 1960. Como refieren Alonso y Bell (2013, 111-112):

Era necesario oponerse a la ley del desarrollo económico y político desigual, que durante años actuó libre y espontáneamente, pues sus efectos permanecen y su nivel de profundidad está vinculado a la condición del país subdesarrollado. Por ello, el aparato estatal conformado concentró las facultades legislativas, ejecutivas y administrativas, lo que además estuvo condicionado por la crítica situación política e ideológica de aquel momento histórico.

De esta manera, el reto era cambiar una estructura de tipo ‘región nodal’ restando peso a la Ciudad de La Habana y reorganizando la base material a partir de la planificación centralizada que priorizara las tareas y metas a cumplir en las regiones. En tal sentido era clave la creación de la infraestructura técnica y una comunidad capaz de soportar el cambio y el desarrollarlo; entre otras cosas porque al triunfo revolucionario hubo una considerable migración de científicos y técnicos que: **a)** retardó la formación de nuevas ramas o dependencias especializadas, **b)** obligó a efectuar una planeación fundamental en formación profesional para el desarrollo técnico-científico, y **c)** obligaba a la centralización de los pocos expertos que había, retardando también el proceso de decisión *in situ* en las regiones. Esto último es un aspecto clave a tener en cuenta pues las críticas a la centralización y el súper-estatismo se han fundamentado en que no dan margen de maniobra a las regiones o ramas de dependencias. Sin enjuiciar un hecho histórico propio del socialismo –la centralización– es clave ver que para el desarrollo regional, el poco personal capacitado obligaba a tal centralismo, en detrimento a veces de la eficiencia; ya que una vez elegido el rumbo comunista, también se hacía relevante homologar algunos procesos e imbricar a las regiones con las metas del socialismo internacional en el marco del CAME.

Esto imprimía velocidad al ya acelerado proceso cubano, en tanto no se trataba sólo de la división internacional socialista del trabajo que por inercia no repetiría el mismo paradigma capitalista de zonas integradas a partir de sus ventajas comparativas, sino que desde la meta del socialismo internacional, se desarrollaran ramas productivas distintas; por ejemplo complementando el potencial azucarero cubano con el apoyo y colaboración científico-técnica soviética, –Shiriaev (1979), Díaz (1988)– se podía iniciar la generación de un

polo científico que coadyuvara a algunos países del CAME; como lo abona Arrojas (2012, p.29) respecto al proceso vivido por el Instituto Central de Investigaciones Digitales ICID:

... el ICID fue de los primeros entre los países socialistas en desarrollar la electrónica, [...] Las computadoras importadas eran entonces caras y difíciles de adquirir por el bloqueo. Aparte de los problemas que resolvieron, pienso que su impacto mayor fue desarrollar a quienes las utilizaron. A las CID-201B se les incorporaron periféricos provenientes de países socialistas europeos. Después se hizo la CID-300, un equipo que ya era parte del sistema unificado de computación de los países socialistas, al que nos incorporamos. Más tarde empezamos a desarrollar video-terminales y teclados para exportar a la URSS y otras naciones del CAME.

En resumen, se deduce de lo anterior, que el desarrollo regional cubano también estaba ligado al desarrollo complejo del socialismo como división internacional, en donde se potencian y aprovechan no sólo las condiciones naturales del territorio –cabe señalar que tal polo científico se encontraba en la región central de la Isla– sino las inmateriales, las cualidades intelectuales de la población. Esto permite entender las aspiraciones complejas que implicaban la creación del CAME y del socialismo mundial.

Por otra parte, el Primer Congreso del PCC en 1975, reglamentó la incorporación de la planificación territorial a las tareas de la Dirección de Planificación Territorial de la JUCEPLAN. Dicha dependencia es clave para entender el desarrollo regional –mayor o menor– pues expresaba la creación de un cuerpo especializado que se sumaba al de Planificación Física, creado en 1960. Tal consolidación y aglomeración de expertos desde una concepción centralizada, pone al desarrollo regional en el socialismo bajo el ‘enfoque centralista, vertical, <<de arriba abajo>> a partir de iniciativas y decisiones nacionales.’ (Alonso y Bell, 2013, 62–114) Esto no implica una falta de creación de nueva infraestructura ni el arribo a resultados concretos, esmerados en superar las asimetrías, como se puede apreciar en los datos ofrecidos por Alonso y Bell (2013, p.116) respecto a las inversiones industriales en el periodo 1959–1989 por regiones centro, oriente, occidente. Evidentemente, lo económico tenía un impacto positivo en lo social, como se aprecia en la construcción de vías de acceso, construcción de poblados, –éstos dos generando a la vez empleo– infraestructura educativa y médica entre otras.

5. El círculo virtuoso economía-política social

A. Periodo 1985-1998

En el lapso comprendido entre el año 1990 y el 2000, la Isla enfrentó –y enfrenta– el reto, en palabras de Pérez (2012, p.26) de estar ‘por primera vez dependiendo únicamente de sus propios esfuerzos’. El inicio del ‘Periodo especial en tiempos de paz’ enmarca el estado de emergencia, precariedad económica y austeridad en el gasto que sufriría la población cubana al perder las ventajas de la importación favorable en el marco del CAME, así como los subsidios y la transferencia tecnológica.⁸

⁸ Hacemos un recorte en la serie desde 1985 a 1998, para mostrar el estado antes del ‘Periodo especial’ y de nuestro marco cronológico. Aunque en momentos, como se aclarará, el recorte varía debido a la disponibilidad de las cifras. Todos los datos se dan con base en las Series Estadísticas 1985–2013 de la Oficina Nacional de Estadística e Información de Cuba, <http://www.onei.gob.cu/series2013.htm>

A mediados de los 80's Cuba ofrecía dos síntomas claves: por un lado una desaceleración económica entre 1986 y 1988, con un alza hacia 1989, para luego entrar en franco descenso; y por otro, el estancamiento de la industrialización que en palabras de Pérez (2012, p.4) “... al llegar a 1989, se puede concluir que se estuvo cerca de culminar la construcción de la base técnico-material del socialismo mediante la industrialización y otro grupo de factores asociados a ella.” Esto lo confirma la literatura escrita sobre el ‘Periodo especial’ así como los estudios de la vinculación Cuba-CAME, en la obra de Díaz (1988) y en general respecto al impacto industrializador del CAME descrito por Shiriaev (1979). Volviendo a Pérez, también señala los procedimientos a nivel de política económica que pudieron articular mejor dicho potencial y los avances logrados hasta los 80's.

Hecho este contexto, apréciase, con base en las series estadísticas 1985-2013 de la ONEI, algunos indicadores claves para mostrar el ambiente que antecedió a nuestro marco cronológico:

- *Azúcar y turismo.* Siendo el azúcar el sector económico que representó –antes y durante la Revolución– la fuente clave de ingresos, se aprecia una significativa reducción en la participación global respecto al turismo; hecho visible al contrastar las series de exportaciones de mercancías por grupos de productos con las series de base sobre el turismo, donde mientras los productos de la industria azucarera, disminuían pasando de \$4'462.800 (Pesos Cubanos) CUP en 1985 a \$599.300 CUP en 1998 –aunque continuaba siendo el que más aportaba por encima de minería, tabaco, pesca, productos agropecuarios y otros– el turismo pasó de 243.000 turistas en 1985 a 1'416.000 en 1998. Esto quiere decir que el turismo, calculando sobre la moneda convertible CUC con la cual se expresan las cifras de ingresos en divisas asociados a turismo a partir de 1993, pasó de recibir en 1985 \$320.439 CUC a \$1'759.300 CUC en 1998.⁹
- *Los otros rubros de la exportación.* La minería en los trece años entre 1985 y 1998, tuvo un promedio de 323.5 millones de CUP, en donde los años 1991 a 1994 estuvieron entre los 160 y los 240 millones de pesos. El periodo 1992-1994 afectó a los productos de la industria del tabaco, presentando entre 93 y 71 millones de pesos los aportes a las exportaciones. Los productos de la pesca no muestran un comportamiento atípico en el sentido de mantener su valor aportado al monto total de las exportaciones, entre 100 o más millones de pesos cubanos, salvo el año 1993 con 69.1 millones de CUP. El sector agropecuario desde 1989 hasta 1998 mostró un descenso de hasta 3.5 veces respecto a 1985 (\$203.500 CUP) y de 5 veces frente a 1987 (\$250.900 CUP). Es decir, de 203.5 millones de pesos en 1985, pasó a 58.5 millones en 1998. El renglón denominado *otros productos* se redujo casi 4 veces entre 1985 y 1998, siendo los peores años 1992 y 1993. Desafortunadamente no se encuentra desagregado para ver de qué se integraba.

Con este comportamiento de las exportaciones como pilares del ingreso de la Isla, la inversión en algunos sectores fue el siguiente:

- *Construcción de viviendas.* Se aprecia la disminución de la participación del sector estatal, pasando de un 66.2% en 1985 a un 47.3% en 1998. Sin embargo, la construcción

⁹ Como en la serie 15.11 *Ingresos en divisas asociados a turismo*, no hay datos del año 1992 al 1985, el posible monto de 1985 es calculado al dividir los 720.000 CUC de 1993, entre los 546.000 turistas del mismo año 1993 (1.318 CUC) y multiplicándolo por los 243.000 turistas del año 1985. 2) En la serie referida anteriormente no se señala a precios constantes de qué año. 3) en 1985 no existía moneda convertible CUC, por lo cual, del cálculo expuesto, se deja la salvedad para señalar que se trata de una aproximación.

mantuvo su impulso desde la iniciativa no estatal; pero siendo la construcción un indicador importante para apreciar el dinamismo de la economía, su baja expresa también un descenso en materias primas como metal, cemento, ladrillo, arena, vidrio y empleo.

- *Asistencia médica.* Pese a las significativas caídas en los rubros anteriores, tales como balanza comercial, construcción de vivienda, industria azucarera, y el posicionamiento temporal del turismo como principal factor de ingresos, en este breve periodo entre 1985 a 1998, se puede advertir también que hay una decidida política de inversión en el ámbito social no sólo manteniendo el promedio, sino a veces elevándolo con nuevas estrategias –como es el caso de ‘*Otras unidades de asistencia médica*’– que consistió en aumentar a partir de 1996 los ‘*Consultorios médicos de familia*’. De esta manera, se pasó del total de *Asistencia médica* en 1985 de 1.661 a 16.431 consultorios en 1998. En todo caso, en el periodo intermedio a tales años, dichas estrategias de asistencia médica nunca estuvieron por debajo de las del año 1985.
- *Seguridad social.* Pasó en 1989 de \$1’241.400 CUP a \$1’848.500 CUP en 1998. Así en pleno ‘Periodo especial’ es, indudable, no se disminuyó el monto de inversión con referencia en 1989 y, sobre todo: no se privatizó la salud, no se montaron cuotas moderadoras al servicio, no se crearon fondos de pensiones privados, ni se dejaron de cubrir incapacidades por enfermedad, accidente o maternidad. Es decir, se blindó al máximo, de la austeridad propia del ‘Periodo especial’, a la Política Social. Sin embargo, hay un costo acumulado. Por ejemplo, al considerarse como responsabilidad del Estado el pleno empleo, se cultivaba el síntoma de la inactividad –subempleo o empleo no productivo– de una población desestimulada a partir de unos ingresos nominales que no daban el suficiente poder adquisitivo. En el régimen de seguridad visto, el cubrimiento estatal para tal rubro obligó a una política de cotización o aporte a seguridad social en el tema pensión –como se verá más adelante– ya que al año 2016 la carga pensional representa el 7.6% del PIB asumiendo el Estado un 40% y el trabajador un 60% del valor, según cálculos de Mesa-Lago (2011). Esto se puede apreciar como resultado de una sinergia Estado-sociedad gestada a lo largo de más de 30 años de Revolución; hecho apreciable en el lapso propuesto 1985–1998, descrito como sigue en palabras de Peña y Voghon (2014, p.389):

No obstante, estos resultados apuntaron también a la existencia de una realidad en el empleo más dinámica que las configuraciones subjetivas que lo acompañaron, a partir principalmente de un “escenario socio laboral radicalmente diferente en los 90’s en comparación con el de los 80’s, y que tuvo como resultado más inmediato un concepto de empleo atado al carácter estatal formal de las relaciones o a variantes cercanas al control formalizado” (Martín *et al.*, 1996: 80). Esto es, a pesar de la aparición de nuevos sectores laborales, actores económicos y de nuevas relaciones de trabajo, los significantes ideológicos de las personas y grupos continuaron anclados a la centralidad del Estado como ente organizador y responsable por la garantía en el acceso al empleo estable y seguro.

Es decir, la fase inicial del ‘Periodo especial’, estaba pese a su precariedad –recuérdese que se da como una opción de resistencia militar con bloqueo marítimo en caso de guerra–, anclada a una perspectiva paternalista que no sólo era producto de unos principios directivos heredados del súper estatismo, sino de la cultura enraizada en el pueblo cubano que percibía al Estado como la respuesta principal. En tal sentido las privaciones del periodo motivaron la creatividad del Estado cubano, optimizando la cobertura en el área de salud

–como se pudo apreciar– y en educación manteniendo la oferta educativa que había variado no sólo por causa de la caída del mundo bipolar, sino por un factor estructural que explica la Dra. Mayra Tejuca, en entrevista del día 3 de junio de 2015.¹⁰

- *Educación.* El número de escuelas pasó de 13.815 en 1985/86 a 12.304 en 1997/98, así mismo disminuyeron: la matrícula inicial 11.4%, personal docente 15.3%, los graduados 34.5% y becarios 47%. Sin embargo, el número de semi-internos aumentó un 13.2%. Este último factor puede estar relacionado con estrategias en el ámbito rural, aunque no se dispone de cifras por provincias en este aspecto. Por otra parte, en las series estadísticas en el subíndice *Matrícula inicial de la educación superior por ramas de la ciencia*, aunque se aprecia una disminución general de la oferta educativa, hubo unas áreas que no dejaron de estimularse, como es el caso de las *Ciencias médicas* que, aunque pasaron de 27.859 ingresos 1985/86 a 25.311 en 1997/98, presentaron picos importantes en los propios 90's cuando para 1991 tuvo una matrícula de 38.006 y para 1993 de 38.489. En este rubro Matrícula inicial de la educación por ramas de la ciencia, se aprecian disminuciones sensibles para el desarrollo cubano estratégico. Un caso significativo es la merma en ciencias agropecuarias que, en el periodo revisado, tuvo una caída del orden del 31.4%. Esto puede manifestar cierta concordancia con el fin del ciclo de auge azucarero y el giro hacia el turismo, con una tendencia cubana hacia la des-ruralización, que se advierte en su concentración poblacional actual urbana de 76% contra un 24% rural.
- En el ámbito de las *Ciencias sociales y humanidades*, la serie de datos exhibe un alza en la matrícula entre los años 1996 y 1998 de 17.370 y 18.161, respectivamente. Los años restantes entre 1985 y 1998 tuvieron un comportamiento promedio de 7.122 matriculados, exceptuando el pico referido. La matrícula en humanidades tendrá una significancia particular desde 1999 vinculada a la Batalla de Ideas, como se podrá observar.

En resumen, el ciclo 1985–1998 se explica como una forma de poner en contexto dos momentos clave: el momento de auge y desgaste en el ciclo revolucionario 1959–1989 y el reajuste tanto institucional como social para afrontar el inicio del ‘Periodo especial’, desde 1991 hasta la fecha. En medio de la apertura de un ciclo neoliberal privatizador en América Latina, el ciclo propuesto en Cuba se puede definir como antineoliberal e ideológicamente afincado en principios socialistas, pese a la ausencia del bloque socialista euro-oriental y la exacerbación del bloqueo estadounidense 1999–2015.

Este periodo se signa ideológicamente por la Batalla de Ideas, (B.II.) que inició formalmente el 5 de diciembre de 1999 en el marco de la protesta generada ante el consulado estadounidense para que se devolviera al niño Elián González –conocido en prensa como ‘el balserito’– a partir del activismo de las brigadas técnicas juveniles, aunque desde el discurso pronunciado por Fidel Castro en la Clausura del VII Congreso de la Unión de Jóvenes Comunistas, efectuada en el Palacio de las Convenciones, el día 10 de diciembre de 1998, usa constantemente la expresión “batalla de ideas”, como nueva alternativa para reivindicar y sostener la revolución. Respecto al significado de la B.II., refiere Escandel, (2014, p.2–3):

¹⁰ La Dra. Mayra Tejuca señala: “Es que la generación que nació con el triunfo de la Revolución llegó a la universidad en los 80's [...] en ese momento hay un boom de estudiantes, porque tras el triunfo de la Revolución la gente dice ‘ahora es el momento de tener hijos’. Estos estudiantes llegaron a la universidad a inicios de los 80's, entonces se produjo un cierto desbalance entre el mercado laboral y los recién graduados universitarios. Esto explica por qué surgen los exámenes de ingreso en el año 1988”.

De esta manera comenzó la lucha por la devolución del niño secuestrado, la cual se transformó de inmediato en “una batalla por la justicia y la felicidad de todos nuestros niños y todo nuestro pueblo” [sic]. Esa batalla se denominó “Batalla de Ideas” por ser una batalla de pensamiento, “de réplicas y contrarréplicas, pero también de hechos y realizaciones concretas”.¹¹ La Batalla de Ideas fue el concepto utilizado por la Revolución para definir la nueva etapa; sus principios y programas, constituye una visión estratégica de cómo continuar desarrollando la Revolución hacia estadios superiores en lo político, lo ideológico, lo social y lo económico. [...] es un nuevo proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas en nuestro país...

Este elemento articulador, B.II., permite ver la reconfiguración del norte socio-económico. Es el inicio de una nueva oleada de reformas que expresan la tensión de las corrientes ideológicas dentro de la Revolución así como la llamada persistente a la unidad y al diálogo nacionales, más allá de las características de los ciclos ya referidos donde se pudo apreciar el doble movimiento propio de la transición que va del centralismo estatal –y que por ende es contrario a una iniciativa no estatal o privada– a otro que se hace opuesto y que aboga por una centralidad estratégica del Estado, que libere algunas fuerzas productivas hacia la iniciativa particular. Es decir, no sólo el desgaste del proceso, el intento super-estadista y la alta subvención estatal como ya se vio, son las que entregan un escenario propicio para esta nueva ‘Rectificación de errores y tendencias negativas’, sino que de manera simultánea se gestaron tensiones a nivel ideológico que se resistían a las señales de la economía.

Por ende, el factor ideológico dominante de la Revolución, ha influido en la mayor o menor aceptación de elementos del mercado en detrimento –desde una perspectiva rígida– de los principios fundacionales del socialismo cubano y su proceso histórico. En tal sentido, han existido reformas que se han revertido. Si en algún momento se permitía la liberación de la iniciativa privada, luego a partir de nuevas disposiciones se modificaba. Es lo que Alonso y Vidal (2013, p.14) abordan y se preguntan en el contexto de la Actualización del Modelo Económico, AME si las reformas serán reversibles. Cuba se encuentra ante una variable quizá más agresiva de acercamiento con elementos capitalistas o al menos mercantiles. Para algunos el proceso es lento para la situación de la estructura económica; para otros, es insuficiente y debe complementarse con cambios en la estructura institucional; otros problematizan acerca del blindaje que debe disponerse sobre los logros sociales de la Revolución y la Política Social en sí, para no entrar en un camino de no retorno más agresivo hacia el capitalismo. Indiferente de la tendencia que sea, subyace la pregunta clave: ¿qué es hoy día el socialismo cubano?

Conectando con el último ítem tratado para el periodo 1985–1998 según la Serie de datos ONEI utilizada, el comportamiento en Cuba es el siguiente:

- *Educación.* Revisando la Matrícula inicial de la educación superior por ramas de la ciencia 1985–2014, el comportamiento de la tasa de matrícula se aprecia entre 115.816 matriculados en 1998/99 y 207.237 al primer trimestre de 2014. Sin embargo, aunque por debajo del nivel alcanzado en 1985 –que no es camisa de fuerza como referente de mejoramiento de las cifras cubanas en todos sus rubros– presentó unos picos altos en los años 2006 a 2009. Lo interesante de este proceso, es el incremento hacia 2004 del número de matriculados en las Ramas de la ciencia: *ciencias sociales y humanísticas, peda-*

¹¹ Cita a su vez la entrevista efectuada por Ignacio Ramonet a Fidel Castro: Ramonet, Ignacio (2006) *Cien horas con Fidel*. La Habana. p. 707.

gogía y ciencias médicas. Aunque aumentó la matrícula en general, las cifras de las ramas referidas son apreciables respectivamente entre los años 2003 y 2014.¹²

Teniendo en cuenta lo que Escandel refiere respecto a la B.II., en el sentido de su cariz objetivado a la consolidación de una EBC, el Estado cubano, ante la crisis o el desestímulo apreciado en la educación superior durante la década de 1990, sumado al proceso ya referido de implantación de examen como filtro y selección, puso en marcha una estrategia nacional para la formación, denominada Sedes Universitarias Municipales SUM.¹³

Esto apuntala: **a)** el enfoque hacia la inversión en sectores de alto valor agregado, estratégico en Cuba –medicina, biotecnología y educación–; **b)** la necesidad de reconfigurar y recuperar las bases de docentes y enfermería –mayoritariamente de ocupación femenina– que entraron en crisis a inicios de la década de 1990; **c)** el incremento en el área de humanidades se da como producto de la flexibilización en el ingreso y se inscribe y propicia un nuevo ciclo de los estudios de humanidades en temas como pobreza, diferenciación socio-clasista, composiciones culturales urbanas, el género, la raza y la política social, que empiezan a repensar a la sociedad cubana, también desde la reapertura de los estudios sociológicos procurados con cierta timidez desde inicios de los 90's, dado el riesgo que involucraba tratar temas que no se consideran propios de la realidad socialista en apariencia consolidada: la de una sociedad con clases, **d)** Respecto a las cifras en otras ramas como agronomía, economía o ingeniería, la Dra. Tejuca señala que no se trata de una disminución en la tasa de ingreso sino de un incremento en términos porcentuales mayor de las otras ramas. Lo cierto sí es la pérdida relativa de calidad en los docentes que, en el ánimo de llenar vacíos por abandono hacia actividades más lucrativas de maestros consolidados, obligó a vincular personal no suficientemente idóneo.

- Continuando con el tema *Educación*, en el segmento *becarios*, a partir del año 2009 se presenta un descenso significativo, pasando de 492.768 en 2006, como pico más alto del primer decenio de los años 2000, a 150.041 en 2014. Esto puede apreciarse como un retiro estratégico del Estado subvencionista, y de una política focalizada que ya no requiere –¿o redirecciona?– tal acento en becas y como una posible consecuencia del aprendizaje del proceso cubano, en el marco del debate sobre el igualitarismo y la gratuidad.
- *Seguridad social.* Así como vimos tuvo un aumento particular del monto anual en el periodo 1989–1998, para el periodo 1999–2013, ofrece como cifras un paso de \$1'825.000 CUP a \$5'115.800 CUP. De este total, el mayor aumento se dio en *Pensiones por edad*, enfermedad y muerte, que pasaron de \$1'525.000 CUP en 1999 a \$4'927.300 CUP en 2013. La novedad que se muestra respecto a los totales entre 1989 y 2003, es que se incluyeron –se abrió el nuevo rubro– las *Pensiones por maternidad*, que pasaron entre 2004 y 2013 de \$72.500 CUP a \$175.600 CUP. Para la misma fecha, 2004, se suspendieron los pagos contemplados como *Complementarios*, así como el sub-valor Resolución N°8/92, que se habían dado desde 1989–2003.

¹² Ver Series estadísticas ONEI 18.19 *Matrícula inicia de la educación superior por ramas de la ciencia.*

¹³ Dice la Dra. Mayra Tejuca en la entrevista ya citada: “... es en la primera década de los 2000, cuando se desarrolla la Batalla de Ideas, que aumenta el ingreso a ciencias sociales, en realidad también aumentaron las médicas (que fueron y han sido en estos 14 años las de mayor matrícula), las técnicas y todas las ramas en general menos las naturales. Lo que pasa es que las ciencias sociales fueron las que aumentaron más con relación a la matrícula de los 90's. ¿Sabes una cosa? A partir del 2000, con la batalla de ideas se abrieron las Sedes Universitarias Municipales SUM donde aumentaron más, relativamente, la cantidad de estudiantes de ciencias sociales que de otras ramas de la ciencia.

- *Salud.* En las Unidades de servicio del Ministerio de Salud Pública, como se pudo apreciar en el periodo 1985–1998, el incremento exponencial se dio en 1996, y se mantuvo relativamente estable con algunas variaciones. La estrategia que provocó este repunte, como se vio, fue el establecimiento de *Consultorios de familia*, que no existían en el año 1995. Las *Casas de abuelos* eran inexistentes en 1998 y desde el año siguiente se comenzaron a instalar hasta la fecha, duplicándose en ese lapso. Este punto es clave, pues el envejecimiento de la población cubana es uno de los factores que preocupa, también en lo que atañe a seguridad social, salud, empleo y pensiones, debido a la emigración y el envejecimiento proyectado. En el año 1953 –el más próximo a la Revolución– para el cual se cuenta con cifras ONEI, el porcentaje de población de 60 años o más era de 6.9%, que pasó en 1999 a 13.9% y hacia 2013 se ubica en 18.7%. Las proyecciones para 2020, 2025 y 2030, evidencian valores de 21.5%, 25.9 y 30.1% respectivamente, en tal rango de edad. La extensión del año de jubilación tuvo que ver con esto, ya que en medio de la alerta económica del ‘Periodo especial’, no era posible acoger a las siguientes generaciones de pensionados; sumando a ello la emigración.

Ahora bien. Se aprecia a continuación el comportamiento de las exportaciones complementadas con ingresos por turismo, como punto de contraste para el análisis.¹⁴ Estas series de datos permiten apreciar:

- El cambio de la importancia de los diferentes rubros en la composición de la estructura económica. Ya que en el año 1985 –el cual tiende a ser una referencia de cómo se comportaba Cuba en un momento de auge–decadencia de su economía– su producto insignie era el azúcar y los derivados de tal industria, mismos que significaron hasta 1999 la exportación más relevante, pero con una fuerte disminución de 4’462.800 millones de dólares a 599.300 dólares en 1998; es decir, pasó a constituir el 13.8% del valor total de las exportaciones de 1985. En el año 2000, se aprecia un repunte de la industria minera, que se posicionaría desde 2003–2007 como el sector fuerte de las exportaciones; cerrando definitivamente la fase del auge azucarero. Adyacente a tal fenómeno, cambia el uso de las tierras que se habían dedicado a la caña y que luego se dispusieron para cultivo de alimentos ante la caída de importaciones propias del ‘Periodo especial’. Además, se suma el cierre de varios centrales azucareros, pérdida de empleos, más migración campo-ciudad y tierras desaprovechadas por falta de capital para inversión.

A pesar del bloqueo económico se puede inferir que Cuba también experimentó un incipiente ciclo primario exportador.

- De 2008 a 2011 –y posiblemente hasta 2014– el rubro *Otros productos*, se posiciona como el sector que más aporta en términos de exportaciones. Allí se puede encontrar el sector de la biotecnología y de servicios médicos al exterior; sectores que en la línea de argumentación y seguimiento a la B.II. expresan la tendencia hacia el posicionamiento de sectores de alto valor agregado, en el contexto de la EBC. Es pertinente aclarar que ésta se puede dar en cualquier sector, porque implica más valor generado a partir de más conocimiento puesto sobre cualquier práctica productiva. En todo caso es significativo el deslinde de la primaria exportación azucarera, aunque investigadores como Pérez consideran que no se debió descuidar tanto dicho sector, pues se trata de tener una economía diversificada y los precios del azúcar venían al alza.¹⁵

¹⁴ Ver Series estadísticas ONEI 8.7 *Exportaciones de mercancías por grupos de productos*. En millones de pesos.

¹⁵ Al menos al momento de la entrevista en junio de 2015; razón por la cual el economista llama la atención.

Por otra parte, se aprecian las cifras en turismo¹⁶:

- En contraste con el sector exportador, pero que igualmente aporta a la economía nacional, se encuentra la serie de datos sobre turismo donde en 1991 se evidencia cuán débil era aún este sector para la economía nacional y continúa la serie 1999-2013 en donde el aporte del sector a la economía en el periodo 1999-2014 se posiciona como el principal en divisas. Es clave referir que desde mitad de los 80's, el sector turístico empezó a tener un estímulo en construcción de infraestructura hotelera (Mesa-Lago, 2003) y por ende todo el periodo 1991-98, presentó un incremento promedio de 19.55% y el aumento extremo de dicho periodo fue de 22.85%. La moneda convertible CUC, –en la cual se expresan las cifras de turismo– inicia su circulación en 1994 y su referencia frente al dólar se mantiene estable. El problema en mediciones, como ya se explicó, se puede percibir al ver que las cifras para exportaciones se referencian en pesos cubanos CUP. Ello explica las aberraciones que causa para la medición óptima del estado y rumbo económico cubanos.¹⁷
- Lo que se puede apreciar como característica general, es la diversificación de la economía, que ha pasado de su énfasis primario exportador dominante, bajo la caña de azúcar, a uno que se apoya tanto en el sector minero, como en el turismo y la biotecnología y los servicios médicos. Así, aunque es propio de las economías del área Caribe o litoral la vinculación al sector servicios de turismo, y se avista relevante en el ámbito cubano, es clave apreciar en el sector productivo y de exportación, a una economía diversificada como producto del cambio de estrategias en Cuba, particularmente encaminada a la EBC. **Claro está, fue un logro colateral, derivado de una Política Social sólida y persistente en garantizar a la población educación, salud y nutrición de calidad desde la misma gestación. También obligado por factores externos como el bloqueo.** Dicha diversificación, aunque fue positiva, quitó ocupación y formas de generar recursos desde la caña de azúcar que, en la actualidad con los precios del azúcar, sobre el fin del ciclo primario exportador, podrían rendir beneficios para la economía cubana. Esto es una consecuencia directa del estatismo cubano, que ha dispuesto de manera gradual la participación no estatal o cooperativa.

Lo seguro es que el carácter centralizado del Estado cubano, hace que todo tenga un recaudo único y una distribución igualmente centralizada que tiende a priorizar la inversión en gasto social, privilegiando –en principio– tal o cual región por efectos de necesidades particulares y se efectúa de manera descentralizada y en pesos cubanos CUP. Sin embargo, las tasas de migración interna y externa, la vocación no rural de la población cubana y el boom de la oferta educativa que vino con la Revolución, despoblaron la región en su ámbito rural que, además, debido a la crisis del Periodo especial, obligó que en las ciudades se diera la concentración de los servicios.

¹⁶ Ver Series estadísticas ONEI 15.11 *Ingresos en divisas asociados al turismo*. En millones de pesos convertibles.

¹⁷ Si un dólar = 24 CUP y un CUC = 93¢ de dólar, (aunque desde marzo de 2016 este gravamen del 10% al dólar se quitó tras el arribo del presidente estadounidense Barack H. Obama y en 2021 se efectuó la unificación monetaria insertando la MCL (Moneda de Curso Legal)) las exportaciones en sus valores para traerlas a dólares deberían dividirse entre 24, asumiendo la referencia estable. Aquí hay dos cosas: recordar que, i) Cuba maneja el CUP para mover las inversiones internas y el gasto social, y salvo ciertos sectores estratégicos como biotecnología, o las OSDE's a las que se les permitía manejar CUC's para algunas operaciones; y finalmente ii) lo que interesa explícitamente, es ofrecer comparaciones relativas del peso de tal o cual sector como hechos de tipo cualitativo, para lo cual los números ayudan, pero bajo las salvedades metodológicas efectuadas. En síntesis, nos interesa mostrar el cambio en la composición económica cubana, bajo la reserva de sus valores.

B. Breve semblanza 2016-2021

Algo que se confirma en los análisis de la economía y sociedad cubana es que la experiencia de la Isla es bastante dinámica y exige frecuente actualización. Además, porque la gestión estatal debe ajustarse respecto a las disposiciones estadounidenses: acercamiento de Obama, (Demócrata) alejamiento y agresividad del gobierno Trump (Republicano) con políticas restrictivas a las remesas y algunos acuerdos de cooperación allanados del gobierno y la ambigua política de Biden (Demócrata) en la cual se mantienen las fuertes reformas de la era Trump, referidas en este trabajo, de lo cual los cubanos asumen con escepticismo las aperturas o distensiones. No está de más advertir el golpe de la pandemia en términos internos que obligó a movilizar recursos propios en biotecnología –donde además les negaban o dificultaban acceso a insumos para el desarrollo del anti viral– enfrentando restricciones en remesas y turismo cero, por casi dos años.

En términos de la gestión de la política social en relación con la economía, ésta sigue el mismo principio aquí señalado: una dinámica de adaptación a la presión externa y las dificultades internas que también expresan dissentimientos entre sectores políticos y grupos de interés.

En términos de cifras, el comportamiento se aprecia así.

Según (CEPALSTAT: 2022) en el periodo 2010–2020, el PIB de la Isla ha mantenido una tendencia creciente desde los 60 mil millones de dólares hasta los 109 mil millones de dólares. Respecto al balance de cuenta corriente en el mismo periodo, se nota desde el 2014 una caída de 3000 a 1500 millones de dólares con una débil recuperación hacia 2017 y luego bajando hasta los 1100 millones de dólares en 2021. El gasto público pasó de los 31 millones de pesos cubanos (13 millones de dólares a precios constantes 2022) llegando a 38 millones a 2019, última cifra disponible.

En el Anuario estadístico de Cuba (2020, p.325) se aprecia un impacto fuerte entre 2016 y 2020 del ingreso de turistas; pasando de 4'622.982 a 1'443.125. 2021, año de recuperación lenta de la pandemia y con incertidumbres, debió tener un ingreso aún más crítico, impactando las entradas de divisas por este concepto. Tal rubro tiene contemplado a cubanos y no cubanos, donde se aprecia una disminución significativa de los primeros en un 48% lo que impacta un tipo de remesas no monetarias y monetarias que se sumaron a las restricciones de las leyes de Trump, ya señaladas. En el mismo periodo los ingresos por turismo internacional pasaron de 3068.000 CUC a 1'152.400 CUC, siendo el 90% de tales ingresos recibidos por el sector estatal. (Anuario: 2022, p334) En cuanto a investigación y desarrollo, se nota un incremento entre 2016 y 2020, con ciertos picos desde los 781 millones de pesos hasta los 969 millones. Esto permite ver una tendencia en la política de inversión estratégica en Cuba que, pese a los fenómenos adversos, en este caso la pandemia COVID, fortalece la investigación. En los años 1990, Fidel Castro en pleno inicio del Periodo Especial en tiempo de paz, construyó y fortaleció laboratorios para desarrollo de biotecnología. En los indicadores de infraestructura, el avance ha sido constante y los diversos rubros que integran tal indicador; que contempla desde teléfonos públicos hasta digitalización nacional de 100%. Asimismo, los indicadores físicos de las TIC's exhiben una profundización de la conectividad en la población y las instituciones. (Anuario: 2022, p.348)

En las tasas de becarios por sectores de educación, se ha visto un descenso en los sectores urbano y rural, pasando en el primero de 2584 en 2016 a 258 en 2021. En educación media

urbana y rural se pasó de 78341 becas a 50985 (Anuario: 2022, p.365). En Matrícula inicial de la educación técnica y profesional, todos los rublos descendieron, evidenciando en el total una diferencia, entre 2016 y 2021, de un 53% como mínimo. El renglón salud, tan característico de Cuba, tuvo un descenso de 56%, aunque la tasa de matrícula en medicina hasta 2020 fue *in crescendo* (Anuario: 2022, pp.368-369). Esto seguramente puede presentarse, como vimos con la doctora Tejuca, como parte de una estrategia de redireccionamiento y priorización de sectores. En las mismas estadísticas, el rubro Otras áreas, apenas tuvo un descenso del 14%. Finalmente, en la Dotación normal de camas en unidades de servicio, se mantienen cifras estables con muy pocas variaciones en segmento quirúrgico y una ampliación de cobertura para Hogares de ancianos. Esto es significativo del esfuerzo en el contexto pandémico, pero con prioridades claras en los sectores estratégicos de la Isla, como es su asistencia social y particularmente a su población envejecida.

6. Conclusiones

Las bases económicas para la Política Social, entendidas a partir de los ítems seleccionados, expresan una estrecha relación con los propósitos sociales emblemáticos de la Revolución, su persistencia y continua búsqueda de estrategias creativas para mantener la inversión social, en un entorno hostil económico que emana tanto del bloqueo estadounidense, como de ineficiencias internas. No escapan aquellos factores estructurales que, por su arraigo, han desbordado la propia dinámica revolucionaria de cambio social.

Siendo una continuidad este empeño en mantener la inversión social al nivel del periodo anterior a la década de 1990, los cambios se dan en la composición de la base económica que, tras haber estado jalonada por el azúcar, pasó al níquel y significativamente al turismo, llegando en la última fase a afincarse en los renglones de la producción no primario-exportadores, como son los polos científicos en biotecnología y cancerología. Esto además muestra una economía diversificada que apuesta a integrar el conocimiento a todos los factores económicos, como valor agregado que crea a su vez más valor.

Aunque parezca accesorio la siguiente anotación, es relevante comprender que la sección dedicada al cambio en las metodologías de medición del ONEI, con base en conceptos de tipo socialista, en consonancia con el CAME y el contexto de época hacia una medición de tipo estándar de Naciones Unidas, no sólo implicaba semánticas nuevas sin más. Por el contrario, implicaba los riesgos de medir otras cosas, calcular otras cosas. No seamos oscuros. Esas otras cosas significan que los objetivos de medición dentro del capitalismo son diferentes a los del socialismo. Que lo que puede comprender como gasto una cuenta nacional en formato ONU, en términos socialistas es inversión. Antes de medir y calcular, son los conceptos los que señalan qué y cómo entender o derivar las cifras. Este cambio de metodología también implicó un reto para continuar de manera consistente políticas derivadas de una filosofía social específica, la socialista, desvinculada del eficientismo mecanicista.

La consulta popular se muestra articuladora del plan económico y social que en los dos momentos señalados 1990 y 2009, permitieron una lectura desde el Partido-Estado, de aquel parecer y pensar popular. En tal sentido, la B.II. y los LPES, constituyen elementos claves para entender la AME y con ello, el posible rumbo del factor Política Social, huella insigne de la Revolución. De hecho, en 2022 se puso en marcha el referendo popular de la nueva

Ley 156/2022 de Código de familias, que intentará actualizar, no sin algunas polémicas, al código vigente desde 1975.

No se pueden omitir las disonancias y alternativas que, desde el seno de una intelectualidad cubana renovada, insisten en efectuar reformas más agresivas que consideran que se encaminan igualmente a mantener la soberanía cubana en términos económicos y políticos, mas no es claro que también en términos ideológicos; es decir, el dilema subrepticio acerca del socialismo cubano, de lo que es el socialismo cubano.

Bibliografía

- Alemán Santana, S., Saroza Monteagudo, O. & Pérez Méndez, J. (2011). Reflexiones críticas sobre la concepción del perfeccionamiento empresarial en Cuba. *Revista Temas*, (66): 134-143. https://temas.cult.cu/revista/mostra_pdf/64
- Alonso Alemán, A.M., y Bell Heredia, R. (2013). *Desarrollo territorial a escala local*. La Habana, Editorial UH.
- Alonso, J.A., y Vidal, P. (eds.) (2013). *¿Quo vadis, Cuba? La incierta senda de las reformas* (pp. 256-297.). Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Álvarez Batista, G. (1994). *Che: una nueva batalla*. La Habana: P. de la Torriente.
- Arrojas F. (2012). “Caminar aterrizando las cosas” Entrevista. En *Habla la ciencia cubana*. (pp. 27-48). La Habana: Editorial científico-técnica.
- Barbosa Domínguez, J.G. (2012). *Ideología y economía en transición. Cuba 1959-1991. Una aproximación*. Tesis de grado. México. UNAM Maestría en Estudios Latinoamericanos. https://ru.atheneadigital.filos.unam.mx/jspui/handle/FFYL_UNAM/2900
- Barbosa Domínguez, J.G. (2017). Transición socialista: recepción y desarrollo en el socialismo cubano. *Tensões Mundiais*, 12(24): 227-256. DOI: 10.33956/tensoesmundiais.v13i24.365
- Casanova M. A. (2008). *Estructura económica de Cuba*. Capítulo I “Consideraciones sobre estructura económica”. La Habana: Centro de Estudios de Economía y Planificación “Juan F. Noyola”.
- Castro Ruz, F. (1998) *Discurso pronunciado en la Clausura del VII Congreso de la Unión de Jóvenes Comunistas*, efectuada en el Palacio de las Convenciones, el día 10 de diciembre.
- Castro Ruz, R. (2007). *Trabajo con sentido crítico y creador, sin anquilosamiento ni esquematismos*. Discurso pronunciado en el acto central con motivo del aniversario 54 del asalto a los cuarteles Moncada y Carlos Manuel de Céspedes, en la Plaza de la Revolución Mayor General Ignacio Agramonte Loynaz de la ciudad de Camagüey, el 26 de julio, “Año 49 de la Revolución” Granma, jul 26 <http://www.granma.cu/granmad/secciones/raul26/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2022). *CEPALSTAT*. <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=2&lang=es>
- Díaz Vázquez, J.A. (1998). *Cuba y el CAME. Integración e igualación de los niveles económicos con los países miembros*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
- Díaz Vázquez, J.A. (2013). Actualizar el modelo económico en Cuba: ¿patrón chino o vietnamita? *Economía y desarrollo*. 149(1): 54-65. <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541207004.pdf>
- Echeverría L., D. (2013). *Procesos de reajuste en Cuba y su impacto en el empleo femenino: dos siglos y repetidas desigualdades*. En O.E. Pérez Villanueva, R. Torres Pérez (eds.) *Miradas a la economía cubana, entre la eficiencia económica y la equidad social* (pp. 129-146). La Habana: Editorial Caminos.
- Escandel Sosa, V.E. (2012). *La batalla de ideas: fundamento estratégico para el desarrollo de una economía del conocimiento en Cuba*. [s.p.i.] <http://www.rebelion.org/docs/145614.pdf>
- Espina Prieto, M.P. (2008). *Conclusiones para una plataforma de debate sobre el Estado y sus roles en la eliminación de la pobreza*. Cuadernos del pensamiento Latinoamericano de CLACSO. N° 11.
- Espinosa Martínez, E. (2014). Ética, economía y políticas sociales: valores y estrategias de desarrollo de Cuba en 1989-2005. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (194): 10. <https://ideas.repec.org/a/erv/observ/y2014i19410.html>

- Ferriol, Á., Castiñeiras, R. y Therborn, G. (2005) *Política social: el mundo contemporáneo y las experiencias de Cuba y Suecia*. La Habana: Instituto Nacional de Investigaciones Económicas; Universidad de Uruguay, Departamento de economía.
- FOMIN–BID (2015) *Las remesas en América Latina y el Caribe superaron su máximo valor histórico en 2014*. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=39619559>
- García Álvarez, A., Gratiús, S. e Iñiguez Rojas, L.B. (2013). Entre universalidad y focalización: los desafíos sociales en Cuba en el contexto latinoamericano. En J. A. Alonso y P. Vidal (Eds.) *¿Quo vadis, Cuba? La incierta senda de las reformas*. Madrid: Libros de la Catarata.
- Kalmanovitz, S. (2004). La cliometría y la historia económica institucional: reflejos latinoamericanos. *Historia Crítica*. (27): 63–90. <https://journals.openedition.org/hist-crit/37758>
- Ley N° 88/1999: *De protección de la independencia nacional y la economía de Cuba*.
- Martín Posada, L., Espina, M., Núñez, L., Hernández, I. y Ángel, G. (1999) *Expresiones territoriales del proceso de reestratificación*. La Habana: Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas.
- Martínez Franzoni, J. (2008). *Domesticar la incertidumbre en América Latina: mercado laboral, política social y familias*. San José: CR: Universidad de Costa Rica. http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/Costa_Rica/iis-ucr/20120726031307/Domesticar.pdf
- Mesa-Lago, C. (2003). *Economía y bienestar social en Cuba a comienzos del siglo XXI*. Madrid. Colibrí.
- Mesa-Lago, C. (2011). Cuba: ¿Qué cambia tras el VI congreso del Partido Comunista? *Espacio Laical* (3): 27–33. <https://espaciolaical.net/wp-content/uploads/2016/11/2733.pdf>
- Ministerio de Justicia (2012a). Gaceta oficial de la República de Cuba. Ministerio de Justicia. Decreto–Ley No. 289. *De los créditos a las personas naturales y otros servicios bancarios*. <http://www.bc.gob.cu/Espanol/Decreto%20Ley%20289.pdf>
- Ministerio de Justicia (2012b). Gaceta oficial de la República de Cuba. Ministerio de Justicia. Ley N° 113 *Del sistema tributario*. <http://www.mfp.cu/legislaciones/2012/L-113-2012.pdf>
- Ministerio del Interior (2003). CPC Carta Política de Cuba. Ministerio del Interior (a través de Cubadebate)
- Ministerio del Interior (2018). CPC Carta Política de Cuba “Reforma”. Ministerio del Interior. Reforma aprobada en febrero de 2018 (a través de Cubadebate) <http://www.cubadebate.cu/>
- Morris, E. (2014) Unexpected Cuba. *New Left Review*, (88) <https://newleftreview.org/issues/ii88/articles/emily-morris-unexpected-cuba>
- Oficina Nacional de Estadística e Información [ONEI] (2013). *Series estadísticas 1985–2013*.
- La Habana. Instituto Nacional de Estadística e Información. <http://www.onei.cu/series2013.htm>
- Oficina Nacional de Estadística e Información [ONEI] (2020). *Anuario estadístico de Cuba. Base estadística de ONEI*. La Habana. Instituto Nacional de Estadística e Información. <http://www.onei.gob.cu/anuario-estadistico-de-cuba-ano-2020>
- Oficina Nacional de Estadística e Información [ONEI] (2021). *AEC Anuario Estadístico*. (1989–2011). La Habana. Instituto Nacional de Estadística e Información.
- Oficina Nacional de Estadística e Información [ONEI] *Manual del usuario del sitio web*. Información revisada entre el 15 de agosto y el 12 de septiembre. www.onei.gob.cu

- Partido Comunista de Cuba (2011). Consejo de Estado. VI Congreso del Partido Comunista de Cuba. *Lineamientos de Política Económica y Social del partido y la Revolución*. LPES La Habana: Partido Comunista de Cuba.
- Peña Farías, Á. y Voghon, R. (2014). *La reconfiguración de la política de empleo y seguridad social. Horizontes para pensar la relación igualdad-ciudadanía en el contexto cubano actual. Crítica y emancipación*. Revista Crítica y Emancipación 11: 379-468
- Pérez V., O. (2012). *Problemas estructurales de la economía cubana*. En *Cuba hacia una estrategia de desarrollo para los inicios del siglo XXI* (pp. 21-50). Cali: Pontificia Universidad Javeriana.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (2011). *Una guía para principiantes del programa de Naciones Unidas para el Desarrollo*. http://www.jposc.org/documents/UNDP%20for%20Beginners/UNDP_for_Beginners_es.pdf
- Ramonet, I. (2006). *Cien horas con Fidel*. La Habana: Oficina de Publicaciones del consejo de Estado.
- Ramos, J. (2013). Reseña a Mesa Lago, C. Buscando un modelo económico en América Latina ¿Mercado socialista o mixto? Chile, Cuba y Costa Rica. *Relaciones Internacionales*, 85(1), 199-202. <https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/ri/article/view/6899>.
- Shiriaev, Y. (1979). *El CAME: Historia de su integración*. Ciencias sociales contemporáneas. N° 12 Academia de Ciencias de la URSS. Bogotá. Editorial Colombia Nueva.
- Triana Cordoví, J. (2012). Cuba: ¿de la actualización del modelo económico al desarrollo? *Nueva Sociedad*, (242): 82-91. <https://core.ac.uk/download/pdf/35171774.pdf#page=328>
- Vilariño Ruiz, A., Domenech S. (1986). *El sistema de dirección y planeación de la economía en Cuba: historia, actualidad y perspectiva*. La Habana: Pueblo y educación.
-

Entrevistas

- Pérez, Omar. (2015) Investigador del Centro de Estudios la Economía Cubana CEEC. El día 29 de junio, La Habana, Cuba. En el CEEC, Miramar, duración de 57 minutos. Transcripción 9 cuartillas a espacio y medio times new roman 12. Entrevista revisada y avalada por el doctor en fecha 12 de mayo de 2016.
- Tejuca, Mayra. (2015) Investigadora del Centro de Estudios para el Perfeccionamiento de la Educación Superior, CEPES. El día 3 de junio. En la Sede del CEPES, El Vedado La Habana Cuba, duración de 44 minutos. Entrevista revisada y avalada por la doctora el día 5 de junio de 2015. Transcripción 9 cuartillas a espacio y medio times new roman 12.
- Valdés Paz, Juan. (2015) Doctor en sociología, premio nacional de ciencias sociales de Cuba 2014. La Habana, Cuba, miércoles 24 de junio. Duración de 2 horas 20 minutos. Transcripción 21 cuartillas a espacio y medio times new roman 12. Entrevista revisada y avalada por el doctor el día 14 de marzo de 2016.



Facultad de Economía • BUAP

La tríada capital financiero, capital ficticio y capital inmobiliario en el eje de las políticas urbanas *The Financial Capital, Fictitious Capital, and Real Estate Capital Triad as the Axis of Urban Policy*

Jorge Álvarez Méndez

Universidad Iberoamericana Puebla. México.

jorge.alvarez2@iberopuebla.mx

<https://orcid.org/0009-0007-8399-5195>

Resumen

El objetivo del presente artículo es exponer la triada configurada por el capital financiero, capital ficticio y capital inmobiliario como eje de poder que define las decisiones fundamentales de políticas urbanas. Desde lo teórico-conceptual se concreta el análisis en las empresas preponderantes del capital inmobiliario en México para evidenciar su comportamiento concreto. Asistimos a una enorme complejidad de instrumentos crediticios y bursátiles que han tenido enorme impacto en la reconfiguración de los procesos urbanos por la vía del financiamiento a inversión en producción habitacional, desarrollos comerciales y oficinas, entre otros. El agente hegemónico en este sentido es el capital inmobiliario respaldado en títulos y valores del capital ficticio. Como articulación de este ensamble de intereses se tiene al *capital de promoción*, toda vez que, en cuanto al Estado, las políticas urbanas han dejado de lado el financiamiento público para edificar medios de consumo colectivos, indispensables para la acumulación en las ciudades. El ambiente de estos cambios ha ocurrido en medio de la *financiarización-titularización*, como el aspecto fenoménico, que muestra (y en los análisis convencionales encubre) el conflicto clasista, de socavamiento y ataque hacia los derechos sociales en el periodo neoliberal, destacadamente en cuanto a vivienda.

Palabras clave: Capital ficticio, capital inmobiliario, financiarización.

Abstract

The objective of this paper is to analyze how the triad formed by financial capital, fictitious capital, and real estate capital functions as the axis of power shaping key decision-making in urban public policies. From a theoretical-conceptual perspective, the study focuses on dominant real estate capital firms in Mexico to demonstrate their concrete practices.

We observe an enormous complexity of credit and stock instruments that have had a high impact on

Recibido: Marzo 26 2025

Aceptado: Mayo 21 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

the reconfiguration of urban processes through investment financing. The hegemonic agent in that way is the real estate capital backed by titles and securities of fictitious capital.

Promotional capital is the articulation of this set of interests, because public policies, which correspond to the State, have left aside public financing to build collective consumption means, essential for accumulation in cities.

The environment of these changes has been financialization–securitization, as the phenomenal aspect, which hides (and in conventional analysis it covers) the class conflict, of demerit in terms of social rights in the neoliberal period (it is evident in the housing question).

Keywords: Fictitious capital, real estate capital, financialization.

JEL: G1, P1, R3

1 Introducción

En el presente artículo se expone teóricamente la imbricación entre el capital financiero, capital ficticio y capital inmobiliario como una triada dominante en la definición de las políticas urbanas. Se realiza una discusión sobre la pertinencia del concepto *financiarización* en el fenómeno urbano desde la perspectiva de la crítica de la economía política. Enseguida se abordan algunos aspectos relevantes sobre el desenvolvimiento de algunos instrumentos de inversión en el mercado inmobiliario en México, relacionadas con las políticas urbanas. Finalmente se describe el comportamiento de las empresas correspondientes a dicha triada (sectores: inmobiliario, de servicios inmobiliarios y de construcción/infraestructura) para dar cuenta de su evolución en el periodo 2007–2023, que comprende las crisis 2008–2009 y 2020.

Las políticas desregulatorias respecto a las inversiones en los mercados financiero y de capitales son apenas la punta del iceberg de un intenso reacomodo en la disputa por la ganancia entre las distintas fracciones de la clase capitalista. Atañe a la ciudad enormemente en cuanto a la realización de cuantiosas inversiones en adquisición de reservas territoriales, en la construcción como tal y en la comercialización de las unidades edificadas. Se agudizan las tensiones sociales; las luchas y pugnas por ocupar, habitar y edificar.

En el análisis económico neoclásico y convencional se produce un deslinde de la política, el mercado y las instituciones como lugares vacíos, que en todo caso se autodeterminan por encima de intereses de clase, así como de las fuentes de dominación y poder. Se examinará a partir de la categoría capital –en su determinación de relación social–, aquellas otras formas subsumidas y articuladas en el caos que se presenta en la ciudad capitalista.

Al mismo tiempo se asume también el examen de aspectos de la realidad concreta con respecto a cómo, por ejemplo, se han integrado los distintos elementos presentes en el capital inmobiliario: servicios inmobiliarios, desarrolladores inmobiliarios y constructoras, como lo más directamente aprehensible a través de distintas variables destacadas en las estadísticas para interés del gran capital.

2. Capital inmobiliario, capital ficticio y *financiarización*

En consonancia con la noción del fenómeno *financiarización*, se le vincula orgánicamente con la mercantilización de la vivienda a través del crédito bancario o hipotecario, en detrimento importante del derecho social sancionado con políticas distributivas para garanti-

zarle su disfrute a grandes contingentes. Tal como define Leilani Farha, Relatora Especial de las Naciones Unidas sobre el derecho a una vida digna, se ha concretado el fenómeno de “financiarización de la vivienda”, al mercantilizar a ésta como forma de “acumulación de riqueza” o para utilizarla para garantizar instrumentos financieros negociados en el mercado mundial (Documento ONU A/76/408).

Si bien se destaca el vínculo entre mercado financiero y la vivienda como una mercancía, ésta –la mercancía– ya es su forma fundamental en la economía capitalista, ya sea que se produzca en condiciones de masificación por un empuje de la lucha social (sindical y urbana) para su acceso a una porción creciente a la riqueza social en la disputa trabajo – capital, o bien que se construya para segmentos privilegiados.

En el primer caso, así ocurría con otros medios de consumo colectivo –servicios de salud, infraestructuras y servicios públicos– provistos por el Estado. Se trata de la aparente contradicción entre el carácter de la vivienda como valor de uso (derecho social) y valor de cambio (mercancía como soporte de instrumentos financieros).

El quiebre del así llamado *Estado de bienestar* sería la constatación de este divorcio cada vez más restrictivo del acceso a un conjunto de medios de consumo colectivos (incluso la educación), al ser derrotados los referentes organizativos como los sindicatos beligerantes: justamente el ángulo de la conflictividad social es soslayado en los análisis acerca de los mercados financieros como agentes preponderantes (más que como fracciones dominantes y hegemónicas en el capital); se les convierte en el vector fundamental, sin determinación clasista y como tal, sin horizontes de encontrar resistencia para revertirlos.

Al enfocar aquí el capital inmobiliario, se hace sobre las bases de la dinámica de la acumulación y de la obtención de plusvalía, y no se analiza por el flanco de sus formas fenoménicas presentes en la órbita de la circulación o del mercado. Se adopta la conceptualización de Christian Topalov en la teorización acerca de su dinámica (Topalov, 1979), quien subraya el carácter de “mercancías inmobiliarias” de vivienda, edificios para comercio y oficinas. Su funcionalidad radica en apoyar la valorización de los capitales individuales “especializados en su producción y circulación”.

El entronque directo del capital inmobiliario con el capital ficticio se da a través del *capital de promoción* a fin de obtener el capital–dinero necesario para edificar; funciona como “un capital de circulación, es decir, como un capital que toma la forma de mercancía antes que esta mercancía encuentre los fondos del usuario final.” (Topalov). Una parte de la plusvalía transfigurada en ganancia del empresario inmobiliario se la apropiará directamente al realizar la mercancía–vivienda (o genéricamente la construcción ya vendida); pero otra fracción va a parar a manos del capital bancario que financió la edificación.

El capital de promoción se personifica en el promotor inmobiliario, que puede ser el mismo, constructor o quien controla el proceso de producción y circulación de las edificaciones. El promotor es el agente hegemónico en la producción: “organiza toda la operación en un predio de su propiedad, pone el capital necesario para echar a andar la construcción, define las características de los productos habitacionales (cantidad, calidad, recursos asignados, etc.) al final dispone de las viviendas para su venta” (Puebla, 2010).

Esas formas de reapropiación privada son mediaciones para no perder de vista, pero por el momento se abstraerán sus numerosas manifestaciones. Topalov considera al capital inmobiliario como autónomo del ciclo del capital, siendo un capital de circulación para el

capital industrial y asume el carácter de mercancía antes de realizarse como tal. Es autónomo porque recorre un circuito propio entre la compra de terreno, la construcción y la realización de la mercancía inmobiliaria, pero es no independiente del movimiento cíclico del capital.

Al final del recorrido cíclico (al dar una rotación el capital), una parte de la plusvalía será apropiada por el capital inmobiliario, que a su vez debe retribuir otra parte al capital bancario que financia la promoción inmobiliaria. La articulación se dará dentro del ciclo del capital con continuidad en nuevas inversiones inmobiliarias dentro del ámbito de la producción y se denota su unidad con la circulación, dentro de la retribución del tipo de interés al crédito bancario.

Así había funcionado la articulación capital bancario – capital inmobiliario durante el periodo en que el capital de promoción provenía del Estado a través de sus instituciones de financiamiento público para construcción de vivienda, infraestructura y servicios. Al autonomizarse el capital de promoción y dismantelarse un entramado institucional de provisión de medios de consumo socializados, se acrecienta el poder económico del capital financiero sostenido por una amplia gama de instrumentos propios del capital ficticio.

De acuerdo con De Mattos (2016) los sistemas de crédito hipotecario vinculados con formas de titulización dieron vida a la inversión inmobiliaria al grado de “constituirse en mecanismos idóneos para la generación de volúmenes crecientes de capital ficticio”, apuntalando la fase ascendente del ciclo económico al agregar financiamiento a la esfera inmobiliaria (De Mattos, 2016). Se está presentando, de acuerdo con lo anterior, un funcionamiento potenciado del capital ficticio en su imbricación con el capital inmobiliario hasta hacerse una fuente de disposición de futuro capital-dinero. Se tendría así una actualización hacia el análisis de Topalov, con un afianzamiento de la autonomía del capital de promoción, ahora en dependencia orgánica con el capital ficticio.

Amerita detenerse a deslindar –análogamente a la *financiarización*– el fenómeno de *titulización* como una forma contemporánea del movimiento del capital ficticio al colocar en el mercado financiero una batería de instrumentos de inversión a negociar. Especialmente en este caso con los títulos se tiene el vehículo idóneo para multiplicar valores ficticios a través de su larga cadena de compraventas: se generan grandes corrientes para convertir. Para Hernández Viguera (2012) esto funciona con la conversión de crédito bancario en títulos bursátiles para incrementar la recaudación de fondos (menciona específicamente los activos invertidos en hipotecas, tarjetas de crédito o préstamos).

La *titulización* cobra singular importancia en la *financiarización* del capital inmobiliario, pero ambas caras de la misma moneda sólo revelan la autonomización del capital-dinero; primero a través de las deudas con los bancos para financiar al capital de promoción (pues sólo los grandes grupos constructores pueden alternar funcionalmente la producción con el financiamiento) y, en segundo término, cuando las deudas se *titulizan* o *securitizan*. Se va consumando una vorágine para la capitalización de la inversión inmobiliaria bajo el fetiche del capital financiero, envuelto en modalidades muy sofisticadas.

Tal complejización encuentra su lugar para sellar el divorcio mayúsculo entre el capital productivo y el capital ficticio como norma en la economía capitalista. Se debe tener presente, pese a tal tendencia, cómo por tratarse el capital de una relación social (real, evidentemente) va a tener siempre como trasfondo un soporte de valores y plusvalía, sólo producidos en industrias bajo el comando de la clase capitalista, sustentadas como tal en

el trabajo humano explotado. Incluso esto se revela palmariamente en el transcurrir del crédito bancario, como en Estados Unidos, donde “los bancos prestan en gran medida tomando como garantía bienes ya existentes, sobre todo bienes raíces (que respaldan el 80 por ciento de los préstamos bancarios), acciones y bonos” (Hudson, 2016).

El autor defiende la necesaria acumulación de capital bajo la inversión productiva por parte de los empresarios en una óptica del liberalismo clásico y de la ulterior implantación de instituciones redistribucionistas del ingreso, tipo Estado de bienestar. De ahí su preocupación por el desborde parasitario respecto de la industria. Sostiene cómo ese rentismo financiero sólo permite institucionalmente transferir propiedad del sector real al sector especulativo.

Al servir como garantía, asoma el derecho privado en su connotación mercantil y contractual entre partes obligadas por un compromiso y una garantía alude tan sólo al revestimiento jurídico para sancionar el desenvolvimiento de la propiedad capitalista en los títulos del mercado financiero. Sí es sustancial, en cambio, cómo la irracionalidad del capital financiero y del capital ficticio, nunca se despega absolutamente de la producción de mercancías para realizar la ganancia capitalista, al grado de tenerse los préstamos bancarios como correlato de la producción inmobiliaria (bajo la rúbrica de bienes raíces).

En el caso de México, la *financiarización* del capital inmobiliario se da a través de Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAS) y los Certificados de capital (CKD): en ambos casos se trata de proveer capital-dinero a la compra de suelo, edificación y venta de bienes inmuebles. Esto complementa la parte ya resuelta por los créditos hipotecarios como capital de promoción para el financiamiento de la vivienda; además de las emisiones accionarias por parte de las empresas desarrolladoras inmobiliarias. En cuanto a FIBRAS y CKD, potencia la inversión inmobiliaria su participación en la Bolsa de valores, y como expresiones del capital ficticio se trata de títulos semejantes a los de las acciones.

El funcionamiento de los Fibras es similar a los Fideicomisos de Inversiones Inmobiliarias de E.U. (REIT, por sus siglas en inglés) “al colocar certificados bursátiles fiduciarios, los cuales operan como acciones, ofreciendo rendimientos sobre rentas y ganancias de capital de canastas de inmuebles comerciales, como hoteles y naves industriales” (García Muñoz & Flores Márquez, 2016).

Mientras, los CKD “son instrumentos financieros colocados por la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) que pertenecen al Mercado de Capital de Desarrollo y sirven como vehículo para el financiamiento de actividades y proyectos con rendimientos a largo plazo, como la infraestructura, la minería y las comunicaciones, entre otros” (Gasca Zamora, 2019). Otro de los instrumentos para el financiamiento citados por el autor son los provistos por la banca de desarrollo y también los Fideicomisos Público-privados de inversión, que se agregan sin denotar cambios significativos en el capital de promoción.

Aquí un resumen sobre la transición que va de hipotecas-Sofoles-Sofomes (Salazar, 2021) a la explosión de CKD-FIBRAS (Valenzuela & Tsenkova, 2022).

Las políticas de desarrollo urbano reflejaron, apuntalaron y gestionaron el auge del capital inmobiliario, el capital financiero y el capital ficticio en dos grandes fases. Al dar vuelco la correlación entre trabajo y capital, en el acceso a vivienda esa tríada tomará las riendas en la conformación de reservas territoriales privadas, producción habitacional en distintos segmentos y la comercialización de la vivienda en variados estratos.

Desde la perspectiva de la desigualdad Clara Salazar (2021) registra el salto hacia una profunda privatización de los mencionados rubros en las políticas de desarrollo urbano bajo el neoliberalismo.

En la primera fase se coloca en el centro al capital bancario a través del crédito hipotecario, que al invertirse en la producción habitacional y compra de vivienda, operará como capital financiero (ensamble capital bancario-capital industrial).

Con la finalidad de incrementar drásticamente la producción habitacional, de acuerdo con la autora, “se generaron nuevos esquemas financieros que incluyeron intermediarios nacionales y extranjeros en el mercado hipotecario y del desarrollo de diferentes productos con participación de los organismos nacionales de vivienda (...), la banca, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado -Sofoles-, y el mercado de capitales” (Salazar, 2021, p. 76). De tal forma, documenta, las unidades construidas de vivienda (entre los años 1973 y 2000) fueron 124 437 como promedio anual. Mientras para las dos administraciones presidenciales plenamente neoliberales de Vicente Fox y Felipe Calderón, se desbordó lo ocurrido en los 27 años previos. Con el primero (2000-2006) se construyeron 427 mil y con el siguiente (2006-2012) se produjeron 613 mil anuales en promedio, respectivamente.

Los organismos públicos de vivienda quedaron envueltos en los intereses de las mencionadas Sofoles, cuyo control correspondía al capital bancario-capital financiero; de la banca de desarrollo, la banca comercial y fondeo bursátil.

El capital inmobiliario se hizo de enormes reservas territoriales concentradas por cuatro empresas, continúa Salazar: Ara, Urbi, Homex y Geo. Una de las consecuencias sociales del impulso a las Sofoles (créditos hipotecarios) fue el crecimiento de la vivienda producida en las periferias urbanas, aumentando así la desigualdad.

3. Capital ficticio, capital financiero y capital que devenga interés.

En la cuestión de la ciudad del capitalismo contemporáneo se despliega el eje capital inmobiliario-capital financiero-capital ficticio en una triada que hegemoniza los intereses de estas fracciones. De ahí la necesidad de abordarlas como una totalidad concreta en este análisis, estableciendo sus determinaciones estructurales y su operación concreta en el territorio.

La acepción *financiarización* se sostiene sobre una visión dominante acerca de la naturaleza concomitante a la más reciente crisis, estallada hace casi una década. Su caracterización descansa en una concepción teórica convencional respecto de la economía capitalista. Se asume como un problema estallado en los circuitos financieros con efectos disruptivos hacia la producción, centrado en desequilibrios de mercado. El marco de la globalización resultaría más que suficiente a toda explicación. No obstante, no se carece de enfoques sustentados en una visión crítica del capitalismo.

Su temporalidad, por otra parte, está conferida por una *larga recesión*, sobre la base de un brutal proceso de destrucción de valores y de fuerzas productivas anquilosadas. La crisis se impone realmente como una solución de fuerza, en contrapunto de considerarla un simple desajuste en el sistema o un punto álgido en la eventualidad de los ciclos económicos. Esta perspectiva remarca sobre todo las medidas para evitar la crisis, para reestablecer al menos las condiciones previas, además de mantener reflatando la inversión especulativa en los márgenes del conjunto de políticas neoliberales.

¿Se puede transpolar simplemente la conceptualización de la crisis del capital al tópico sobre la crisis urbana en el campo de la financiarización? Podría adelantarse una respuesta afirmativa y suficiente, ante la evidencia del componente inmobiliario en la debacle *subprime* de la economía estadounidense; no obstante, se estarían forzando los términos del problema a una mera asociación semántica en la terminología de los sujetos actuantes en el mercado financiero, hipotecario e inmobiliario. Incluso se acuñó y estudió el fenómeno reciente como *Ciudades subprime*, en torno a la dupla globalización-financiarización para destacar hasta lo indiscutible SU asociación indisoluble, orgánica y dialógica:

Aalbers deslinda de identidad a la globalización y la financiarización, a la vez que señala su dependencia por el lugar preponderante de los circuitos financieros en detrimento del comercio y la producción mercantil con relación a la obtención de beneficios. Préstamos hipotecarios, calificación crediticia y precios basados en riesgo son clave en ello y tiene como requisito asumir como “financieramente explotables” a hogares y propietarios (Aalbers, 2012, p. 10).

Existe entre estos elementos una rúbrica común de desplegarse mediante formas del mercado crediticio: estas nociones se encapsulan dentro de los intereses en torno al propio término de financiarización. Queda a la deriva la dinámica histórica y social, no digamos ya al recurrirse a términos que marcan los derroteros de la discusión, en definitiva. Marques y Nakatani (2013) critican la caracterización de “crisis financiera” a la evidenciada en 2008 por considerar una incompreensión subyacente acerca del capital a interés y del capital ficticio.

En esta problematización sugerida ya están sentadas las premisas conceptuales acerca de cómo estudiar además de la crisis, los procesos de acumulación contemporáneos: debe dilucidarse el alcance del capital ficticio junto con el capital que devenga interés, en la centralidad de la crisis contemporánea del capital. Ya en el capital que devenga interés se presenta la forma irracional del *dinero que pare dinero*, como si ocurriera la producción del valor y del excedente por sí mismo, por fuera del proceso productivo.

Para Marx, además del “dinero constante” como parte del capital bancario, otro segundo componente es aquel formado por títulos y valores: lo subdivide en “papeles comerciales, letras de cambio” y “valores públicos, como títulos del Estado, bonos del Tesoro, acciones de todo tipo, en una palabra, los valores que rinden interés, pero que se distinguen esencialmente de las letras de cambio” (Marx, 2014). Se trata de un deslinde de formas con el mismo contenido por ser capital bancario, para arribar a una comprensión a nivel de esencia. Reviste relevancia crucial para aprehender a la financiarización como un fenómeno derivado del crédito capitalista pese a la mistificación de sus mecanismos íntimos si no se sale de la órbita de la especulación capitalista. Marx deja de lado aspectos institucionales y de mercado, para exponer el desdoblamiento de la relación real con respecto de su representación en el interés y en el capital ficticio¹, una vez abordada su problemática general en la totalidad del régimen capitalista de producción.

Es preciso aquí recuperar en síntesis la posibilidad de autonomización de estos valores respecto del movimiento real de acumulación y valorización de capital. Condición funcio-

¹ Es preciso aquí recuperar en síntesis la posibilidad de autonomización de estos valores respecto del movimiento real de acumulación y valorización de capital. Condición funcional que se abre paso ya en el capital que devenga interés, en razón de cederse el dinero de prestamista a prestatario para enrolarse en la función de capital que se enajena en este desenvolvimiento. El poseedor efectivo entra en escena para actuar y ejercer el valor de uso del dinero en el capital a préstamo.

nal que se abre [paso](#) ya en el capital que devenga interés, en razón de cederse el dinero de prestamista a prestatario para enrolarse en la función de capital que se enajena en este desenvolvimiento. El poseedor efectivo entra en escena para actuar y ejercer el valor de uso del dinero en el capital a préstamo.

Si bien en términos del destino ulterior de la plusvalía dentro del funcionamiento del sistema en conjunto, se ha de volcar a la valorización (reproducción ampliada), hay una bifurcación potencial cuando se tiene enfrente a un gigantesco capital bancario y posteriormente al irrumpir la bolsa de valores. El camino a recorrer por la plusvalía ya no es lineal en el plano concreto para conseguir una preponderante reversión productiva; no bien ingresan mayores porciones de ganancia al torrente del capital ficticio en formas cada vez más sofisticadas de inversión especulativa. Sólo por la conformación de relaciones de poder con hegemonía del capital financiero, es como se han convertido en el eje de las políticas dominantes, como apuntan arriba Marques y Nakatani (2013).

El dinero así enajenado, como capital-dinero, en manos del capitalista industrial e incrementado como plusvalía, vuelve adquirir su forma original **D**; forzosamente debe recorrer el circuito completo para poder retribuir como parte de la plusvalía el tipo de interés hacia el poseedor del dinero como mercancía cedida en cuanto al valor de uso mencionado (capital). Aun de forma irracional (interés como *precio del capital*), y también en su apariencia de mera transacción prestamista-prestatario, externa al proceso de reproducción real, se advierte la ligazón entre ganancia y capital que devenga interés. No obstante, se presenta éste como un producto social en su forma cosificada, tal como si se autogenerara el incremento de valor. “En el capital productor de interés es donde la relación capitalista alcanza su forma más externa y fetichista. Tenemos aquí D-D’, dinero que genera más dinero, valor que se valoriza a sí mismo, sin el proceso que media ambos extremos” (Marx, 2014).

Con mayor razón, en el capital ficticio esta fetichización adquiere un grado superlativo, al entablarse un lazo indisoluble con la especulación, más que con la producción capitalista. En la época de Marx, del capital bancario se desprendían los títulos y valores comprendidos como capital ficticio; es decir, se trata de meras representaciones de valor-capital que tienden a deslindarse de poder figurar en el ciclo del capital industrial.

Una conceptualización de gran aceptación sobre qué es *financiarización*, proviene de Gerald Epstein (2005), quien sostiene la preponderancia de los intereses, mercados y agentes financieros a nivel nacional e internacional. Sustraе estos comunes denominadores adjudicados al fenómeno por parte otros acercamientos teóricos, y lo entrelaza con el neoliberalismo y la globalización.

Medialdea y Sanabria (2013) identifican a su vez en los economistas marxistas Sweezy y Baran, el origen del término *financiarización*, quienes, como figuras cimeras de la escuela crítica sobre el capitalismo monopolista de Estado, se dieron a la tarea de examinar el papel del capital financiero y de la gran corporación capitalista, agudizados en la posguerra.

Al versar sobre los efectos de la *financiarización* los análisis de la actual crisis del capital se extravían en la exhibición de los sofisticados instrumentos bursátiles y extrabursátiles, es decir, yerran al ceñirse al estrecho terreno del mercado de capitales y/o de dinero. Si bien con el fenómeno de las *burbujas* inmobiliaria y tecnológica, el potencial *autonomizado* del capital ficticio se consolida, ello no implica que en esta representación fetichizada del capital se dé al traste con el aspecto cabalmente real de constituir ante todo una relación social concreta, sustentada en un régimen de producción, en una estructura de relaciones clasistas.

Ficticio en cuanto representación, en tanto ilusoria multiplicación de valores (paroxismo de la autonomización, desde el capital que devenga interés): lo real es pues, la relación social de explotación de la fuerza de trabajo. En los títulos correspondientes al capital ficticio la autonomización alcanza su cima, sobre la base ya de la representación del valor-capital va a consolidarse una institución económica fundamental en la potenciación del movimiento de concentración y centralización a escala gigantesca, como es la Bolsa de valores, al lado de los bancos. Ambos forman un tándem imbatible en la extensa y densa red de fusiones alcanzadas, en un salto de calidad impresionante para las relaciones capitalistas, dotadas de un inusitado impulso para surcar cada vez más a las ramas de la producción e igual a la circulación de mercancías.

La subsunción inaugurada con la sujeción del capital productivo respecto del capital que devenga interés llega a un desenlace culminante con el capital industrial (en la totalidad concreta del ciclo) subordinándose al capital ficticio. Lateralmente a esta dependencia de formas, aparece el capital financiero, ya diáfano en los albores del siglo XX en los países imperialistas, de hecho, como un puntal en este periodo. Hilferding (1963) visualizó sus rasgos en sus contornos clásicos, de valía actual en lo sustancial. Señaló cómo el capital financiero es el capital bancario bajo forma dineraria, que ha de transformarse en capital industrial.

Se destaca así la permanente reversión de la cauda de capital bancario hacia su valorización por parte del capital industrial. Los bancos actúan en una doble faceta de poseedores de cuantiosos volúmenes de dinero, presto a cobrar la forma de capital-dinero, como también juegan a ser la indisoluble mediación en el capitalismo contemporáneo para gravitar en la órbita de la acumulación; pero además, mantienen una afluencia de dinero dispuesto a retornar a esta forma, habiendo devengado interés.

El capital financiero, así conceptualizado, difiere en su contenido del capital ficticio porque su actuación en el sistema versa sobre todo en su conexión con la valorización. Se puede colegir, que en la acotación de la crisis como una excesiva *financiarización* de fondo se está aludiendo al capital ficticio, pero desde una lógica del mercado financiero, de la debacle de precios bursátiles, así como de la deriva de los instrumentos negociados como los *derivados financieros*.

Aquí se adopta la postura de Michael Roberts, desde la crítica de la economía política, quien encuentra una nítida vinculación entre crédito, capital ficticio e inversión productiva. Si bien, hay un grado de autonomización muy importante en la representación de valores especulativos, el fundamento está en la afluencia del capital-dinero hacia la acumulación para su funcionamiento. Para Roberts (2016) el crédito potencialmente se disocia de la producción; asume al crédito como plataforma del capital ficticio siempre imbricado con la plusvalía. Vincula el precio de “acciones, bonos y derivados” con la expectativa sobre ganancias futuras en activos “reales y financieros”.

Aunque también –de manera similar a Carcanholo con las *ganancias ficticias*– Roberts encuentra una exacerbación de la independencia del capital ficticio por divorciarse del “valor y la rentabilidad de la producción capitalista” (p. 127) para ser insoslayable la actuación de estos valores ficticios en la periferia de la acumulación. La verdadera amenaza, exponencialmente multiplicada en la crisis actual, está en el desdoblamiento del capital financiero: a) su inmersión en la capitalización contribuye a dar continuidad al ciclo del capital industrial; y b) su fuga como capital ficticio se aleja de la producción, al elevarse al rango

más privilegiado para un sector parasitario, la más pura y dura especulación, que tiende a subsumir globalmente al capital como relación social. Su reproducción se mantendrá a flote, pero cercenada por la redoblada exacción desde las expectativas de ganancias especulaculares, llevando a límites mayores la irracionalidad de la forma *dinero que pare dinero*.

4. Comportamiento de las empresas involucradas en la triada capital inmobiliario-capital financiero-capital ficticio en México

Para la segunda fase, precedida por este radical recambio que subordinó lo público a lo privado, cuando no terminó privatizándolo, el eje estará ubicado en el capital financiero y el capital ficticio. Se trata de la “mercantilización y financiarización del espacio”, de una “estrategia de naturalización de la especulación inmobiliaria” (Valenzuela y Tsenkova, 2022, p. 297).

Distinguen estas modalidades, con respecto a las operaciones previas de compra-venta y edificación de inmuebles. Actualmente, argumentan, grandes inversionistas “desarrollan, venden o rentan estos inmuebles”, por una parte. Por otra parte, señalan otra vía consistente en los instrumentos financieros: Fideicomiso de inversión en bienes raíces (FIBRAS) y Certificados de capital de desarrollo (CKD). La transformación de los organismos públicos de vivienda llevó a catapultar la consolidación de las grandes empresas inmobiliarias. Como consecuencias sociales en esta etapa de *financiarización* y *bursatilización* los autores señalan lo siguiente respecto de las inversiones inmobiliarias.

El comportamiento de las empresas que forman el sector inmobiliario en México, muestra importantes desplazamientos y algunas tendencias de recambio en las relaciones de dependencia entre servicios inmobiliarios (principalmente FIBRAS), desarrolladoras de vivienda e industria de la construcción/infraestructura.

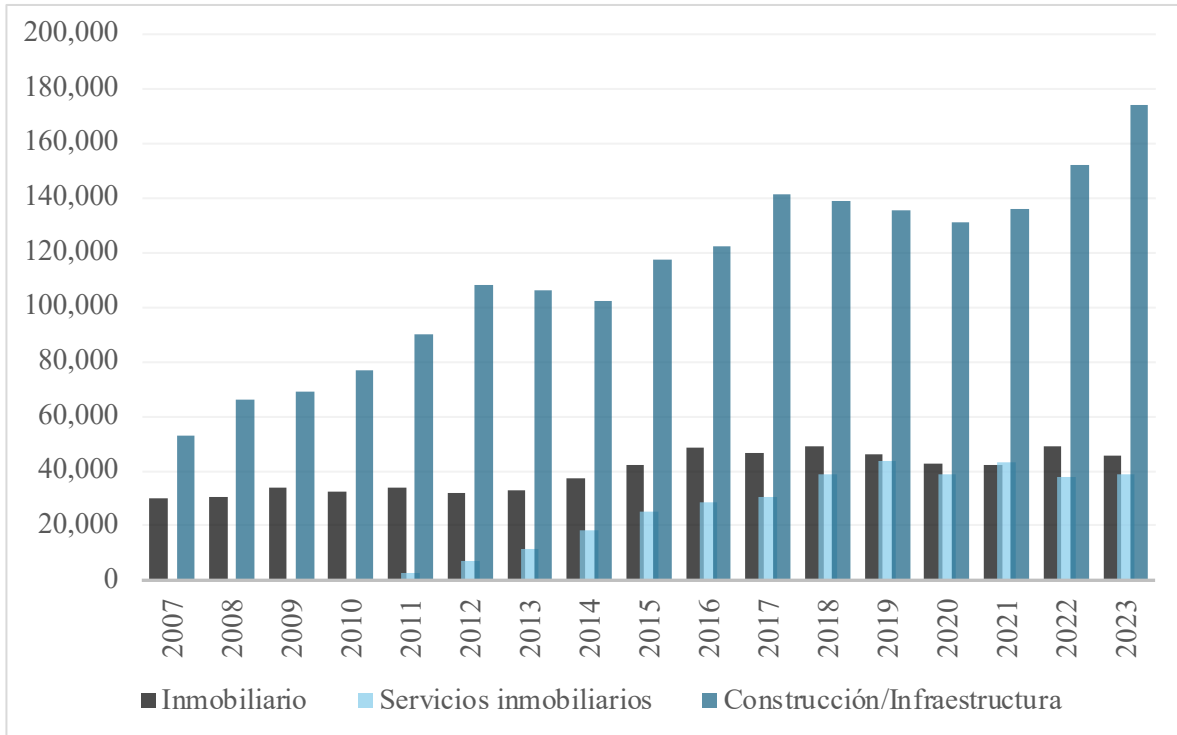
Tales rubros articulan el capital industrial invertido en a) producción de vivienda específicamente, b) construcción en un radio amplio (e infraestructura según la clasificación retomada) y c) capital ficticio (engarzado al capital de promoción).

Ha sido tan significativa la importancia alcanzada por el capital ficticio, que las estadísticas la incorporan específicamente a las empresas integradas a la inversión bursátil en el desarrollo de instrumentos financieros. Sus flujos alimentan la capitalización de la construcción, pero operan esquemas de arrendamiento en rubros más diversos como naves industriales, plazas comerciales, hospitales, oficinas, centros educativos, desde luego desarrollos residenciales, entre otros. Se ha erigido como capital ficticio para generar liquidez y como capital-propiedad.

En estos datos cuantitativos se considera el grupo más concentrado de empresas en México (Expansión, 2024). La primera empresa FIBRA entró en 2011 a la Bolsa de valores, por ello en ese año inicia la presentación de resultados.

Sobre ventas (Gráfica 1) es notable el movimiento cíclico de la construcción e infraestructura primordialmente en 2020. De inicio a fin de la serie analizada se triplicó en ventas. El sector inmobiliario prácticamente se sostuvo en los niveles iniciales. En proporción, el crecimiento más destacado ha sido el de servicios inmobiliarios nucleados en torno a FIBRAS.

Gráfica 1. Ventas por sector, México 2007-2023
(Millones de pesos constantes, 2018=100)

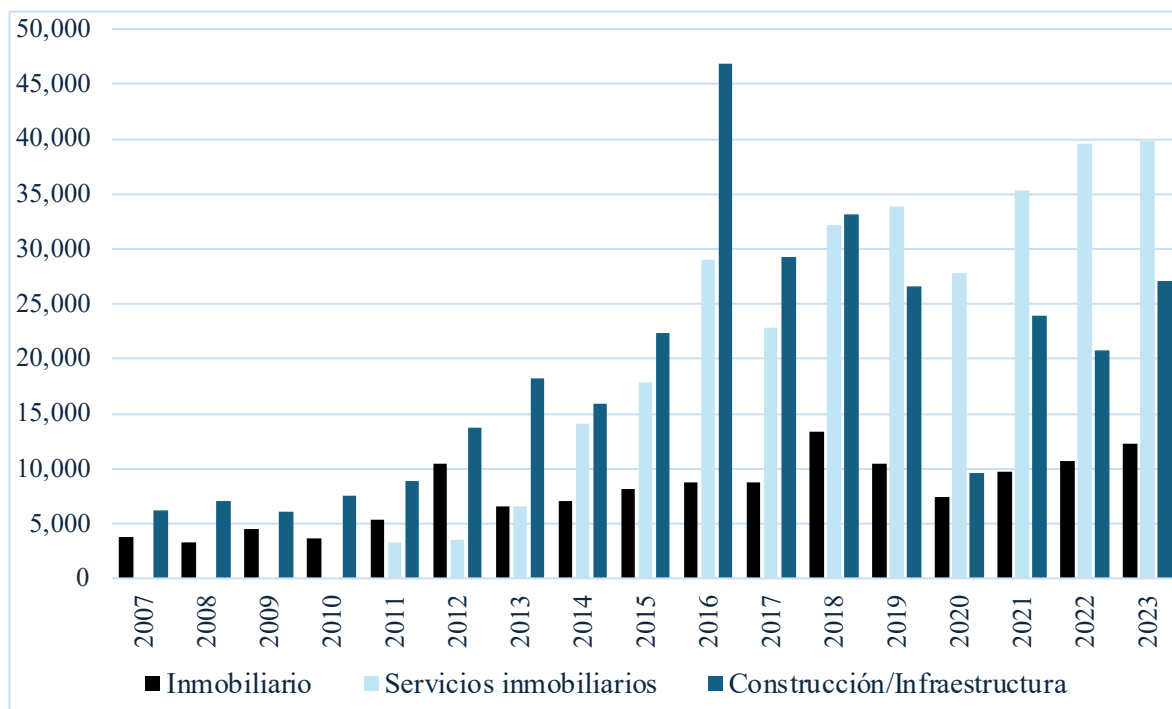


Fuente: elaboración propia con la base de datos del Grupo Expansión, ranking “Las 500 empresas más importantes de México” (producto digital en Excel, 2024).

Esto implica además del visible a primera instancia crecimiento en el mercado, una sub-sunción tendencial del capital productivo respecto al capital ficticio. Los FIBRAS detentan propiedad y capital-dinero a disposición de desarrolladores inmobiliarios y su crecimiento más sostenido revela dominancia en el ciclo global del capital inmobiliario.

Si esto es con relación a ventas, en cuanto a rentabilidad (Gráfica 2) el más lucrativo en cuanto a crecimiento resulta ser el grupo de empresas de servicios inmobiliarios. Por el contrario, es notorio el relativo estancamiento del grupo empresas desarrolladoras.

Gráfica 2. Utilidad neta por sector, México 2007-2023
(Millones de pesos constantes, 2018=100)



Fuente: elaboración propia con la base de datos del Grupo Expansión, ranking “Las 500 empresas más importantes de México” (producto digital en Excel, 2024).

La mayor rentabilidad se ha ido consolidando en las empresas más *financiarizadas* y *bursatilizadas*: se está asistiendo hacia un potenciamiento sin freno del capital ficticio como motor de la promoción inmobiliaria. Por el contrario, es el más fuerte impulsor de la acumulación de capital en la producción inmobiliaria.

La dinámica propia del capital ficticio acrecienta la irracionalidad de su penetración en cuanto a tendencias señaladas sobre los precios, desfasados de los valores generados en la producción, Al respecto se señala (Hudson, 2016, pp. 171-172):

“La economía de burbuja aumentó los precios de los activos mediante factores puramente financieros, principalmente por la vía de reducir los tipos de interés desde su pico del 20 por ciento en 1980, al tiempo que se relajaban las condiciones de préstamo para aumentar la cantidad que los bancos estarían dispuestos a prestar con la garantía de valoración de ingresos y de propiedad (...)”.

Hudson explica este crecimiento de los precios inmobiliarios, como atribuible a enormes transferencias de propiedad a través de los bancos, para permitir el pago del tipo de interés. Ello también redundaba en un incremento acromegálico² del sector financiero.

² En alusión al crecimiento desproporcionado de algunas partes del cuerpo por un padecimiento crónico humano.

5. El capital inmobiliario en la hegemonía de las políticas urbanas

Si bien se estudiado ampliamente –y cada vez con mayor énfasis en la problemática urbana– el cambio experimentado en las políticas urbanas (habitacionales, de acceso al suelo, uso de la infraestructura), buena parte de los análisis se ha instalado sobre el eje de la transformación de las instituciones oficiales en un marco de *desregulación* propio de la *financiarización* acentuada. Es innegable cómo el fenómeno va ligado orgánicamente con la preponderancia del capital financiero y el capital ficticio para robustecer al capital inmobiliario. Sin duda, la simbiosis va perfilando una defensa de los intereses bancarios, financieros y propiamente bursátiles en la configuración de las ciudades.

Sin embargo, aquí la lectura de estos procesos no puede descuidar la dimensión clasista en un contexto histórico-social de correlación de fuerzas, claramente inclinado hacia el capital. Es de acotar, cómo esto incluso llega a sobrepasar a los intereses del capital industrial. Bajo este horizonte se acude a la derrota, más que de un etéreo Estado de bienestar, al arrinconamiento de la clase obrera (y clases subalternas) para poder presionar desde lo público a las instituciones gubernamentales, en términos economicistas de contar con derechos como el de la vivienda y los servicios públicos de manera suficiente y digna. Este aspecto, si no enteramente olvidado, aparece en los márgenes del discurso sobre el diseño de las políticas, más como instrumento de gestión del poder, que como reconocimiento de la pluralidad social en cuanto a sus demandas. Se evaden las disputas desde el antagonismo y la asimetría de clase, para recogerlas en el magno contenedor de los consensos: si algo no es especialmente consensual, es la polarización en los territorios de las ciudades.

Por ejemplo, se señala como punto de partida (no exclusiva de esta postura, aunque sí muy patente), en cuanto al dominio de la promoción habitacional privada, y la mengua de la promoción pública, a los intereses financieros (Puebla Cadena, 2006; p. 195).

“[El capital promocional privado] no podía participar en los créditos del Infonavit, debido a que el sistema de promoción de este instrumento trabajaba únicamente con grupos de trabajadores (principalmente sindicatos), los cuales fungían como los promotores.

En particular, sostenemos que este cambio se debe más bien, al desarrollo del sector financiero hipotecario privado, es decir, al surgimiento y consolidación reciente (en la segunda mitad de los noventa) de nuevos intermediarios financieros que tienen la capacidad de financiar la construcción”.

Agudamente agrega la autora, sobre la gran rentabilidad de la vivienda (para los intermediarios financieros), ya abiertamente como mercancía, despojada del velo de ser un derecho de los trabajadores. Efectivamente, en la década de los años noventa se asiste al desplome de la sindicalización: la densidad sindical³ en 1989, fue de 17.8 por ciento, contra el 9.8 por ciento para 1999 (Zepeda Martínez, 2014). Es decir, materialmente se aplastaba bajo nuevas condiciones de acumulación (posfordistas) al sujeto social en puja por obtener algunas mejoras en sus situaciones concretas e inmediatas.

Como mecanismo legitimador de control social, clasista, se iba a derrumbar desde sus cimientos en la relación capital-trabajo, la mediación corporativista, al no garantizarse derechos sí realizados en el pasado. La entrada de los inversionistas financieros (ya exa-

³ Se considera esa medición como el número de trabajadores sindicalizados sobre el total de la fuerza de trabajo (Población económicamente activa).

minados) sólo iba a recoger la tajada del león, al mercantilizarse la producción de medios de consumo colectivos. Se había desbrozado el camino sin un adversario acuerpado en sindicatos: incluso los tradicionales aparatos de control oficial. Deviene un ejercicio de análisis de mercado o de determinismo institucionalista, observar cómo se da el recambio en los agentes económicos empresariales ante una gama más diversificada de instrumentos bursátiles y bancarios de capital ficticio, para dar cuenta de qué fuerzas sociales dirigen la vuelta de tuerca en las políticas urbanas.

Ya sin el empuje formidable de los sindicatos por lograr el acceso a la vivienda (más otras mercancías de consumo colectivo), en el periodo con mayor poder adquisitivo del salario mínimo real. Incluso Infonavit se funda en 1972, en el mismo periodo del salario mínimo real más elevado, en 1976. En la década de los noventa también comienza la caída más abrupta del salario real: 16.1 por ciento sólo de 1994 a 1995 (Reyes Hernández, 2011). Puede identificarse en esta coyuntura de recortes brutales al disfrute de derechos sociales, por ejemplo, en el mismo Infonavit, dos etapas en cuanto a sus ingresos: entre 1973-1991 las aportaciones patronales constituyeron el 75.6 por ciento, mientras ya en el apogeo neoliberal, se redujo al constituir el 67.9 por ciento; el pilar del financiamiento se trata en adelante de la recuperación crediticia (Puebla Cadena, págs. 205-208).

Es totalmente propicio, entonces al logro del lugar hegemónico del capital inmobiliario en las políticas, en este caso sobre vivienda; justamente en ese rubro se abre la puerta con la mercantilización al capital financiero (de fondo, al capital ficticio), toda vez que el escenario para obtener su acceso ya no está dado por los referentes organizativos clasistas: se lleva a cabo también desde ese flanco una enorme transferencia de riqueza a banqueros, inversionistas en bolsa y empresarios inmobiliarios, para destruir el tejido social garantista. El léxico hablado será el de los negocios con las normas del derecho privado, por oposición a las conquistas constitucionales plasmadas en el derecho público. Nuevo vector de fuerza de las políticas, el empresariado inmobiliario *financiarizado* y bursatilizado, se encumbra en la cima de los nuevos modelos de negocio, sin interlocutores que le apelen.

La propia planeación urbana ha sido trastocada en el ámbito gubernamental por el empuje del capital inmobiliario regido bajo la lógica de la competitividad de las ciudades, los esquemas de inversión público-privados y la gobernanza neoliberal. Respecto a esta parte, podemos concluir en el influjo de las presiones privatizadoras en la ciudad (Sánchez Almanza, 2017, p.35):

“Cabe señalar que el sistema federal de planeación urbana se ha debilitado desde la implantación del modelo neoliberal bajo la premisa equivocada de que los mecanismos de mercado asignan los recursos como los usos de suelo y los servicios urbanos, en forma racional para el desarrollo de las ciudades. Los resultados indican que esto ha sido un error.”

5. Reflexiones finales

La presentación de las formas fenoménicas en cuanto a la *financiarización – titularización – desregulación*, es de enorme apoyo para ingresar en el nivel de análisis que permita reconstruir la totalidad concreta sobre el desenvolvimiento de la acumulación de capital. El despliegue de la confrontación capital-trabajo, también adquiere asideros territoriales en

la pugna por el excedente más allá de su centro neurálgico en la producción de plusvalía y su trasfiguración en ganancia. Así como se presenta el mercado (financiero, hipotecario, inmobiliario), la fijeza y descripción de su apariencia ha generado una deriva apologética, en ausencia de recobrar las cuestiones esenciales sólo a través de la dinámica social. De otra forma, el fetichismo de la mercancía y del capital –ya presentes en el tipo de interés y el crédito– refuerzan la impronta de una subordinación, sin resistencias sociales sobre lo urbano.

Por el contrario, se asiste a una subsunción sí del trabajo al capital (reflejada en el recorte y mercantilización de los medios de consumo colectivos), pero también del capital productivo al capital bancario, y de la preeminencia en éste del capital ficticio. El eslabonamiento de estas subsunciones se impone con una violencia inusitada también a través de desplazamientos humanos, despojos territoriales y transferencias brutales de riqueza hacia las fracciones más irracionales en el orden urbano. La oleada de ingentes masas de capital desvalorizado invertido en infraestructura para la acumulación capitalista (vías de comunicación, sistemas de transporte, transmisión de energía, entre otros) es el espacio ideal para dismantelar vínculos sociales como los comunitarios (vecinales, barriales, rurales, artesanales) para ser fagocitados por el capital inmobiliario, con una sanción jurídica favorable en normas escritas y no escritas.

Incluso aspectos como la planeación urbana (también favorable al capital) son vulnerados cuando interrumpe el ciclo del capital, conformando un Estado de excepción que ha demolido viejas formas de realización de mercancías en pro de su consustancial movimiento universal. El movimiento urbano también ha dado muestras de declinación y se desdibuja ante el feroz avance del capital para conformar territorios a su imagen y semejanza. Una divisa fundamental ha de ser la recuperación del lefebvriano Derecho a la Ciudad, como un respiro transitorio ante la barbarie capitalista.

Referencias

- Aalbers, Manuel B. (2012). *Subprime cities: the political economy of mortgage markets*. Chichester, UK: Wiley-Blackwell.
- Carcanholo, Reinaldo A. y Nakatani, Paulo (2001). Capital especulativo parasitario versus capital financiero. *Problemas del desarrollo*, 32(124): 9-31. <https://www.redalyc.org/pdf/118/11876983002.pdf>
- Carcanholo, Reinaldo y Sabadini, Mauricio (2013). Capital ficticio y ganancias ficticias. En: Consuelo Silva Flores, Claudio Lara Cortés (coords.). *La crisis global y el capital ficticio* (pp. 71-101). Santiago de Chile: ARCIS CLACSO. <https://www.somossur.net/documentos/CapitalFicticio.pdf>
- de Mattos, Carlos A. (2016). Financiarización, valorización inmobiliaria del capital y mercantilización de la metamorfosis urbana. *Sociologías*, 18(42): 24-52. DOI: 10.1590/15174522-018004202
- Epstein, Gerald A. (2005). *Financialization and the World Economy*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Expansión (2024). *Las 500 empresas más importantes de México, ranking histórico*. México: Grupo Expansión. <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>
- Fondo Monetario Internacional (2019). *Informe sobre la estabilidad financiera mundial - abril de 2019*. Washington, DC: FMI. <https://www.imf.org/es/Publications/GFSR/Issues/2019/03/27/Global-Financial-Stability-Report-April-2019>
- García Muñoz, Gerardo y Flores Márquez Luis Antonio (2016). Un análisis de la evolución de los Fideicomisos de Infraestructura y Bienes Raíces (FIBRAS) en México. *Tiempo Económico*, 11(34): 19-38. <https://tiempoeconomico.azc.uam.mx/wp-content/uploads/2018/07/34te2.pdf>
- Gasca Zamora, José (2019). Circuitos globales de la financiarización del sector inmobiliario y procesos emergentes en la producción del espacio urbano [Ponencia]. En J. Gasca Zamora (coord.) *Capital inmobiliario: producción y transgresión del espacio social en la ciudad neoliberal* (pp. 49-98). México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.
- Hernández Vigueras, Juan (2012). *El casino que nos gobierna: Trampas y juegos financieros a lo claro*. Madrid: Clave intelectual.
- Hilferding, Rudolf (1963). *El capital financiero*. Madrid: Tecnos.
- Hudson, Michael (2016). *Matar al huésped: Cómo la deuda y los parásitos financieros destruyen la economía global*. Madrid: Capitán Swing.
- Katz, Claudio (2002). Enigmas contemporáneos de las finanzas y la moneda. *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 12(23): 191-219. http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/ciclos/ciclos_v12_n23_o6.pdf
- Marques, Rosa María, Nakatani, Paulo (2013). El capital ficticio y su crisis. En Consuelo Silva Flores, Claudio Lara Cortés (coords.). *La crisis global y el capital ficticio* (pp. 15-70). Santiago de Chile: ARCIS CLACSO. <https://www.somossur.net/documentos/CapitalFicticio.pdf>
- Marx, Karl (1884/2014). *El capital, Libro III Tomo II* (p. 179). Madrid: Akal.
- Medialdea García, Bibiana, Sanabria Martín, Antonio (2013). La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización. *Revista de Economía Mundial*, (33): 195-227.
- Naciones Unidas (2017). *Informe de la Relatora Especial sobre una vivienda adecuada como elemento integrante del derecho a un nivel de vida adecuado y sobre el derecho de no discriminación a este respecto*. NU A/76/408. Nueva York: ONU.

- Puebla Cadena, Paula Frisia (2006). El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit). En R. Coulomb, & M. Schteingart (coords.). *Entre el Estado y el mercado: La vivienda en el México de hoy* (p. 195). México: M.A. Porrúa, UAM Azcapotzalco.
- Puebla Cadena, Paula Frisia (2010). *El Estado y la promoción inmobiliaria en México, 1970-2000* (Tesis de doctorado). México: UAM-Xochimilco. <https://repositorio.xoc.uam.mx/jspui/handle/123456789/1363>
- Reyes Hernández, M. (2011). *Los salarios en México. Análisis político*. D.F.: Fundación Friedrich Ebert.
- Roberts, Michael (2016). *La larga depresión. Cómo ocurrió, por qué ocurrió y qué ocurrirá a continuación*. Madrid: El Viejo Topo.
- Salazar, Clara E. (2021). Política pública en la agenda urbana en la era neoliberal. En M. M. Di Virgilio, & M. Perelman, *Desigualdades urbanas en tiempos de crisis*. Buenos Aires: UNL.
- Sánchez Almanza, Adolfo (2017). Estudio introductorio. En A. Sánchez Almanza, *Economía de las metrópolis* (pp. 15-35). México: Siglo XXI.
- Topalov, Christian (1979). *La urbanización capitalista. Algunos elementos para su análisis*. México: Edicol.
- Toporowski, Jan. (2016). *Crédito y crisis de Marx a Minsky*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Valenzuela Aguilera, Alfonso, Tsenkova, Sasha (2022). Financiar la ciudad: los mecanismos bursátiles de última generación en México. En E. Pradilla Cobos (comp.). *La producción de la ciudad latinoamericana*. México: UAM.
- Zepeda Martínez, Roberto (2014). Sindicalización en México durante el periodo 1984-2006. *Revista Ciencias Sociales (CR)*, 4: 35-53.



Facultad de Economía • BUAP

Estudio de los factores que influyen la educación financiera en México utilizando la ENIF 2021: comparativo entre trabajadores formales vs. informales

Study of factors influencing financial literacy in Mexico using the ENIF 2021: comparing formal vs. informal workers

Antonio Báez Morales

Universidad de Guanajuato, Departamento de Economía y Finanzas

antonio.baez@ugto.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7517-7247>

Erika Nallely Gómez Velasco

Universidad de Guanajuato, Departamento de Gestión y Dirección de Empresas

en.gomezvelasco@ugto.mx

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-0986-8735>

Resumen

El presente trabajo propone analizar factores que pueden influir en la probabilidad de que una persona tenga conocimiento financiero básico. Para ello, se utilizaron preguntas incluidas en la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) de 2021. Se emplearon modelos econométricos Logit para medir la probabilidad de contestar correctamente en el conocimiento empírico en tres temas clave: interés simple, interés compuesto y comprensión de la inflación. En los modelos se incluyeron variables independientes socioeconómicas para explicar el conocimiento o desconocimiento de dichos temas; en particular, se pone énfasis en la condición de ser trabajador formal vs. informal. Los resultados indican que, estadísticamente hablando, en cuanto a los *odds* (momios) relacionados con la comprensión de interés simple y compuesto, no hay diferencia entre las personas que se desenvuelven en condiciones de informalidad o de formalidad laboral. Sin embargo, para la comprensión de interés compuesto, es menos probable que un trabajador informal conteste correctamente. En general, el nivel educativo suele ser la variable que más explica la probabilidad de contestar correctamente los temas propuestos.

Palabras clave: clave: educación, finanzas, informalidad, Modelo Logit.

Recibido: Marzo 13 2025

Aceptado: Abril 30 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

Abstract

This paper aims to analyze factors that may influence the probability of an individual possessing basic financial knowledge. To this end, questions from the 2021 National Survey on Financial Inclusion (ENIF) were used. Logit econometric models were employed to estimate the probability of correctly answering questions related to empirical knowledge in three key areas: simple interest, compound interest, and understanding of inflation. The models included socioeconomic explanatory variables to account for knowledge or lack thereof regarding these topics. In particular, emphasis is placed on the employment condition of being a formal versus an informal worker. The results indicate that, statistically speaking, there is no significant difference in the odds of understanding simple or compound interest between individuals employed in the formal and informal sectors. However, regarding compound interest specifically, informal workers are less likely to provide correct answers. Overall, educational attainment appears to be the variable that most strongly explains the probability of correctly answering the proposed topics.

Keywords: education, finance, informality, Logit Model.

JEL: I210, J460, A100, C250

1. Introducción

La educación financiera es un tema que ha atraído cada vez más el interés de los gobiernos, las empresas y la población debido a sus consecuencias económicas a corto y largo plazo en las familias. En este contexto, organismos internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) han profundizado en las estrategias para acercar el conocimiento financiero básico a la población (OCDE/INFE, 2015).

En el caso de México, el gobierno, a través de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), ha tratado de acercar los temas financieros a la población mediante diplomados, talleres y una mayor concientización sobre la importancia del tema. Sin embargo, la medición o aproximación hacia la medición de la educación financiera no es clara desde los organismos oficiales. En este sentido, este estudio se propone estudiar los factores que pueden influir en la probabilidad de que un individuo tenga educación financiera básica, entendida esta última como la comprensión de tres preguntas clave de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Los temas evaluados son el interés simple, el interés compuesto y la comprensión de la inflación.

El estudio tiene como objetivo presentar un panorama de los factores que influyen en la educación financiera entre los trabajadores informales y formales de México. Para ello, se emplearon modelos econométricos logit con el fin de analizar la probabilidad de responder correctamente las preguntas relacionadas con los temas clave en función de variables socioeconómicas. Los resultados indican que la mayoría de la población responde de manera incorrecta a los temas relacionados con el interés simple y compuesto, pero demuestra mayor conocimiento sobre la inflación. Los trabajadores informales solamente tienen menor comprensión en el tema de interés compuesto, en relación con los trabajadores formales. Los resultados también indican que la variable *educación* explica gran parte de la probabilidad de responder correctamente en los temas planteados, y que el grupo conformado por mujeres tiene una menor probabilidad de responder correctamente sólo en el tema de interés simple.

El artículo se estructura de la siguiente manera: primero, se presenta la revisión de la literatura sobre educación financiera; posteriormente, se describe la metodología utilizada y se analizan los resultados de los modelos aplicados. Finalmente, se presentan las conclusiones del estudio.

2. Revisión de la literatura

Los distintos retos económicos, los bajos niveles de educación financiera y los efectos negativos que esto conlleva para los individuos han incrementado el grado de concientización global sobre la necesidad de fomentar cambios en el comportamiento económico y mejorar los niveles de educación financiera de las personas y los hogares. Por esta razón, la educación financiera se ha convertido en un tema de creciente interés para los gobiernos de todo el mundo, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo. En las últimas décadas, se han implementado diversas iniciativas con el objetivo de mejorar la educación financiera y, de esta manera, aumentar el bienestar económico de la población.

En la literatura (Lusardi, 2008; Lusardi y Mitchell 2014; Villagómez y González, 2014; Kaiser y Menkhoff, 2017) se destaca que mejorar la educación financiera coadyuva a disminuir las malas decisiones financieras de individuos, hogares y empresas, limita el endeudamiento no productivo y brinda las herramientas necesarias para evaluar los riesgos y aprovechar las oportunidades. Se ha observado que los consumidores que han recibido educación financiera obligatoria son más propensos a tener tasas de ahorro más altas y mayores ganancias netas (Bernheim et al., 2001). Además, la educación financiera reduce la probabilidad de ser víctima de fraudes o estafas.

Así, la educación financiera, más allá de contribuir a mejorar el desempeño de las instituciones gracias a una clientela más responsable e informada, puede generar un intercambio de información de mayor calidad entre las instituciones financieras y sus clientes. Gracias a la educación financiera, los usuarios demandan servicios que se ajusten mejor a sus necesidades, mientras que los intermediarios financieros tienen un mejor entendimiento de dichas necesidades. Esto genera una oferta más amplia y diversificada de productos y servicios financieros novedosos, lo que fomenta la competitividad y la innovación en el sistema financiero (Banco del Bienestar, 2016). A nivel macroeconómico, la mejora en la toma de decisiones financieras puede reflejarse en un sistema financiero más estable, lo que, a su vez, favorece el desarrollo y el bienestar de la sociedad.

En el caso de México, se observa una baja participación de la población en los productos y servicios financieros, además de malos hábitos en su uso, como pagar solo el mínimo de la tarjeta de crédito, lo que genera intereses adicionales; el desconocimiento de los derechos y obligaciones de los consumidores; y la falta de planeación financiera, desde la elaboración de un presupuesto hasta la consideración de un plan de retiro o seguros. Todos estos problemas pueden atribuirse a la deficiente o nula educación financiera en la población mexicana. De acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, 2020), la baja penetración del sistema financiero es multifactorial y está relacionada con canales de acceso insuficientes, bajos niveles de educación financiera y poco conocimiento de los mecanismos de protección al consumidor, entre otros factores.

A. El impulso global de la educación financiera

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) emprendió un proyecto enfocado en la educación financiera para abordar la creciente preocupación de los gobiernos sobre las posibles consecuencias de los bajos niveles de ésta. Este trabajo fue respaldado por el Ministerio de Finanzas del Grupo de los Ocho (G8), que comparte la necesidad de mejorar la educación financiera para fortalecer la capacidad de las personas en la toma de decisiones financieras efectivas y el uso de servicios financieros en beneficio de su bienestar presente y futuro (OCDE, 2015).

Reconociendo los problemas derivados de la falta de educación financiera, en 2008 la OCDE creó la Red Internacional de Educación Financiera (INFE, por sus siglas en inglés) con el objetivo de compartir e incrementar la experiencia y el conocimiento en la materia. Desde entonces, los miembros de la INFE se reúnen dos veces al año para discutir, analizar, comparar y desarrollar metodologías y directrices en áreas clave (Grifoni y Messy, 2012). En 2009, se lanzó el proyecto de Estrategias Nacionales para la Educación Financiera como complemento a la inclusión y la protección del consumidor financiero, con la intención de fortalecer la estabilidad y el desarrollo del sistema financiero.

La relevancia de las Estrategias Nacionales para la Educación Financiera se consolidó en 2012, durante la reunión del G20, que agrupa a las veinte economías más grandes del mundo. En ese encuentro se firmaron los *Principios de Alto Nivel en Estrategias Nacionales para la Educación Financiera*, desarrollados por la INFE (García et al., 2013: p. 41), en los que se reconoce la importancia de coordinar las políticas de educación financiera a nivel global. No obstante, en un esfuerzo aún mayor, durante la reunión de San Petersburgo en 2013, se hizo un llamado para la creación de un manual de políticas destinado a la implementación de dichas estrategias. Este compromiso reafirmó el interés y la determinación de los participantes por avanzar en la promoción de la educación financiera a nivel internacional (OCDE, 2015).

Dado el esfuerzo de los gobiernos alrededor del mundo y de las organizaciones internacionales, se ha demostrado que la educación financiera es una prioridad en las políticas públicas, en los programas gubernamentales, en los foros internacionales y en las instituciones multilaterales (García et al. 2013: p.15). Tanto los países en desarrollo como los desarrollados han utilizado las estrategias nacionales de educación financiera como una herramienta clave para incrementar la inclusión financiera efectiva. Además, algunos países las emplean para mejorar las medidas de regulación y proteger a los usuarios, otros las usan como herramienta para apoyar la implementación de la reforma de los sistemas de pensiones, y algunos más para fomentar el ahorro a largo plazo e incentivar las inversiones, al tiempo que buscan prevenir el sobreendeudamiento de individuos y hogares (OCDE, 2015). Así, las políticas de educación financiera surgen como un instrumento que contribuye a alcanzar diversos objetivos económicos y sociales.

En México, el Banco del Bienestar (2016) identifica tres razones principales para contar con una estrategia nacional robusta: 1) la presencia de lagunas de información financiera, 2) la baja participación en el sistema financiero formal y 3) una creciente oferta de productos y servicios financieros cada vez más complejos y diversos.

La primera puede provocar situaciones indeseables, como el sobreendeudamiento, el bajo o nulo ahorro a mediano y largo plazo, el desconocimiento de los beneficios de los productos

financieros, así como el uso improductivo de las remesas, que en México representan una fuente de ingresos importante para muchos hogares de zonas vulnerables. La segunda, junto con la falta de información, se refleja en la preferencia de las personas por utilizar servicios financieros informales, lo cual constituye una amenaza para la salud financiera de los hogares, ya que, además de resultar muy costosos, no cuentan con respaldo jurídico. La tercera podría incluso ser positiva para los consumidores, ya que una oferta más amplia puede brindar productos que se ajusten mejor a sus condiciones y necesidades. Sin embargo, sin educación financiera, elegir la mejor opción se vuelve más complejo y abrumador.

De acuerdo con los estudios realizados por la INFE, existen ciertos subgrupos dentro de la población a los que se debe prestar especial atención al diseñar e implementar políticas de educación financiera. Entre estos grupos se incluyen los jóvenes, las mujeres, las personas de bajos ingresos, los adultos mayores, las MiPyMEs, los migrantes y, en algunos países, las personas que viven en áreas rurales (OCDE, 2015).

La identificación de estos grupos generalmente se basa en sus características sociodemográficas, lo que permite segmentar aún más la población y ajustar los programas según sus necesidades presentes o potenciales. Algunos países han implementado estrategias para mejorar la identificación de estos subgrupos, especialmente de los más vulnerables, con el fin de adaptar de manera más efectiva los programas dirigidos a ellos.

Dado que la educación financiera puede variar en función del nivel de ingresos y del tipo de empleo (Lusardi y Tufano, 2009; Lusardi y Mitchell, 2014), las personas que trabajan en el sector informal también deben considerarse un grupo vulnerable, debido a su limitado acceso a servicios financieros formales, la inestabilidad de sus ingresos y la falta de seguridad laboral, lo que aumenta su exposición a riesgos y fraudes.

Cabe mencionar que la informalidad en el ámbito laboral se conoce comúnmente como “trabajo informal”, mientras que, cuando se refiere a las unidades productivas, se denomina “sector informal”. Esta informalidad se caracteriza por la ausencia de contratos formales y registros legales, lo que implica el incumplimiento de normativas laborales (Etim y Daramola, 2020). Para clasificar a las unidades económicas informales, se utilizan criterios como el tamaño de la empresa, la evasión fiscal y la carencia de licencias oficiales (Monteiro y Assunção, 2012).

El intento por establecer una definición precisa de la informalidad comenzó hace varias décadas. Keith Hart (1973) fue el primero en utilizar el término “informalidad” para describir a las personas que eludían las regulaciones gubernamentales. Estudios posteriores adoptaron enfoques similares, como la referencia a actividades no reguladas por el Estado (Weeks, 1975) o a unidades económicas donde los trabajadores carecen de una protección laboral mínima por parte del gobierno (Mazumdar, 1975). En este sentido, la informalidad se ha vinculado principalmente con el incumplimiento de impuestos y normativas gubernamentales (Soto, 1989).

Organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) han sugerido que la informalidad abarque aquellas actividades de trabajadores o unidades económicas que, según la ley o en la práctica, no estén cubiertas por acuerdos formales (OIT, 2023). Sin embargo, el consenso alcanzado sobre la definición de informalidad ha generado otro desafío: su medición, lo que complica aún más su evaluación.

B. Definiendo la educación financiera

Definir la educación financiera no ha sido tarea fácil. Diversas organizaciones, profesionales del área, académicos e instituciones han aportado diferentes enfoques. Por ejemplo, los gobiernos de Australia y Nueva Zelanda adoptaron la definición de un informe procedente del Reino Unido de una fundación de caridad, la cual la contemplaba como “la capacidad de hacer juicios informados y tomar decisiones efectivas respecto al uso y administración del dinero” (Crossan, et al., 2011). Este concepto, que inicialmente se relacionaba más con el término británico “capacidad financiera”, se refería a la habilidad de actuar sobre el conocimiento adquirido (Worthington, 2016: p. 285).

Sin embargo, después de varios estudios y programas implementados en esos países, se ha remarcado que la educación financiera debe verse como un proceso dinámico que varía según las circunstancias particulares de las personas. En lugar de una definición rígida, se entiende como un proceso en constante adaptación a los cambios del entorno, los mercados, las regulaciones y las características socioeconómicas de los individuos. En este sentido, su definición puede interpretarse en un sentido amplio con el objetivo de considerar las diversas necesidades de los individuos en diferentes contextos socioeconómicos.

Tenemos entonces que el Banco del Bienestar (2016) define la educación financiera como un proceso de desarrollo de habilidades y actitudes que, mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, permite a los individuos tomar decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana, y utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza.

A partir de los trabajos conjuntos a nivel mundial sobre las Estrategias Nacionales para la Educación Financiera, la definición más utilizada por los gobiernos y distintas organizaciones públicas y privadas es la que da la OCDE:

el proceso por el cual tanto los consumidores como los inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos y, a través de información, instrucción y/o asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y la confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde acudir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico (OCDE, 2005: p. 26).

Otro de los conceptos relevantes es el de la inclusión financiera, el cual incluye la oferta de productos financieros por parte de diferentes organizaciones, y la demanda de productos por parte de los ciudadanos (Mejía, 2020). En México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores define a la Inclusión Financiera como “el acceso y uso de servicios financieros bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población” (CNBV, 2020) Esta definición no sólo considera la posibilidad de acceso (oferta), sino el uso efectivo de los servicios financieros por parte de los individuos (demanda).

[El] INFE define la inclusión financiera como el proceso de promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de productos y servicios financieros regulados y la ampliación de su uso por todos los segmentos de la sociedad, a través de la aplicación de enfoques innovadores o existentes hechos a la medida,

incluyendo actividades de sensibilización y de educación financiera, con el fin de promover el bienestar y la inclusión económica y social. (García et al., 2013)

Como se puede notar, la educación financiera juega un rol importante para minimizar las barreras de la inclusión financiera, porque puede mejorar los niveles de alfabetización financiera, ayudar a los individuos a superar la vulnerabilidad financiera causada por circunstancias personales y romper con barreras psicológicas. También puede contribuir a que las personas aprendan sobre innovaciones tecnológicas en el área, diseñadas para reducir las barreras geográficas. Claro está que no se debe dejar de lado el trabajo conjunto con la protección del consumidor financiero y una regulación bien diseñada que funcione como incentivo para fomentar el cambio de comportamiento.

3. Metodología y datos

La realización de esta investigación se basa en su parte medular en el trabajo de Lusardi y Mitchell (2023), en el cual proponen medir la educación financiera de manera indirecta mediante preguntas que indagan sobre el conocimiento de conceptos básicos financieros en la vida cotidiana de las personas. Las preguntas originales propuestas por las autoras (Lusardi & Mitchell, 2014) exploran de manera indirecta la comprensión de la tasa de interés, la inflación y el riesgo. Esta última se evalúa a través de una pregunta relacionada con la compra de acciones de empresas versus fondos de acciones y su seguridad de retorno. Sin embargo, dado que la adquisición de estos instrumentos financieros en países en desarrollo es muy limitada, se consideró más pertinente explorar el tema de interés compuesto debido a su impacto en las decisiones financieras.

Para el caso de México, las preguntas consideradas para analizar los factores que componen la educación financiera básica se encuentra en la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) del año 2021, llevada a cabo por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Esta encuesta está dirigida a personas de dieciocho años o más. La muestra se compone de 15,291 viviendas, de las cuales se seleccionan personas para responder el cuestionario completo. Para el estudio se tomó cuenta el esquema de muestreo de la ENIF como las unidades primarias de muestreo, la estratificación y el factor de expansión (FAC_ELE).

De la encuesta se eligieron tres preguntas basadas en la propuesta de medición de educación financiera de Lusardi y Mitchell (2023). Las preguntas escogidas, contenidas en el cuestionario de la ENIF, evalúan la comprensión práctica de conceptos clave en la educación financiera, como la tasa de interés simple, la tasa de interés compuesta y la inflación.

Para medir el conocimiento sobre interés simple, se utilizó la pregunta trece de la encuesta, que plantea: “Supongamos que deposita 100 pesos en una cuenta de ahorro que le da una ganancia del 2% al año. Si no realiza depósitos ni retiros, ¿incluyendo los intereses, usted tendrá al final del año...?”. Las opciones de respuesta eran: “más de 102 pesos”, “exactamente 102 pesos”, “menos de 102 pesos”, “no respondió” y “no sabe”. La respuesta correcta es la segunda opción. Se creó una variable dependiente denominada “isimple”, que toma el valor de 1 si la respuesta fue correcta y 0 en caso contrario.

Para evaluar la comprensión del interés compuesto, se utilizó la siguiente pregunta: “Si usted deposita 100 pesos en una cuenta de ahorro que le da una ganancia del 2% al año y no hace depósitos ni retiros, ¿incluyendo los intereses, usted tendrá al final de cinco años...?”. Las posibles respuestas eran: “más de 110 pesos”, “exactamente 110 pesos”, “menos de 100

pesos”, “no responde” y “no sabe”. La primera opción era la correcta. Como en el caso anterior, se creó una variable denominada “icompuesto”, que toma el valor de 1 si la respuesta fue correcta y 0 en caso contrario.

Por último, la comprensión de la inflación se evaluó mediante la pregunta: “Si le regalan 1,000 pesos, pero tiene que esperar un año para gastarlo y en ese año la inflación es de 5%, ¿usted podría comprar...?”. Las opciones de respuesta eran: “más de lo que se puede comprar hoy”, “lo mismo”, “menos de lo que se puede comprar hoy” y “no sabe”. La tercera opción era la correcta. Se creó una variable denominada “cinflación”, que toma el valor de 1 si la respuesta fue correcta y 0 en caso contrario.

Para clasificar a la población informal, se utilizó el criterio de derechohabiencia a servicios médicos. En particular, se tomó la pregunta: “Por parte de su trabajo, ¿usted tiene derecho a los servicios médicos?”. En caso de responder que no tiene servicio médico o que no sabe, se clasificó como informal. La variable “informal” toma el valor de 1 si la persona no tiene derechohabiencia y 0 si pertenece al sector formal.

La ENIF permite el acceso a variables sociodemográficas, por lo que se consideraron aspectos como el sexo del entrevistado, la edad, el nivel educativo medido por el grado escolar terminado y los ingresos. Además, se incluyó una variable de aproximación de inclusión financiera, como es el uso del cajero automático. También se incorporó una variable de percepción de riesgo, obtenida a partir de la afirmación o rechazo de la siguiente oración: “Si alguien le ofrece la posibilidad de ganar dinero fácilmente, también lo puede perder”. Finalmente, se incluyó una variable de diversificación derivada de la afirmación o rechazo de la oración: “Es mejor ahorrar el dinero en dos o más formas o lugares que en uno solo”. Estas últimas tres variables son binarias, tomando el valor de 1 si la respuesta fue correcta y 0 en caso contrario. La descripción de las variables se concentra en la Tabla 1 como se muestra a continuación.

Tabla 1. Descriptivos de las variables

Variable	Descripción	Tipo de variable	Porcentaje o Media muestral	
Isimple	Toma el valor de 1 si se contestó correctamente y 0 si fue incorrecto.	Binaria	1: 45%	0: 55%
Icompuesto	Toma el valor de 1 si se contestó correctamente y 0 si fue incorrecto.	Binaria	1: 35%	0: 65%
Cinflación	Toma el valor de 1 si se contestó correctamente y 0 si fue incorrecto.	Binaria	1: 75%	0: 25%
Informal	Toma el valor de 1 es informal y 0 si es formal.	Binaria	1: 57.6%	0: 42.4%
Sexo	Toma el valor de 1 si es mujer y 0 si es hombre.	Binaria	1: 52.7%	0: 47.3%
Edad	Edad de las personas (años cumplidos)	Continua	40.1	
Nivel educativo		Categórica		
	Sin educación		4.9%	
	Primaria Grado educativo terminado.		21.4%	
	Secundaria Grado educativo terminado.		25.5%	
	E. técnicos con sec. Grado educativo terminado.		1.7%	
	Normal básica Grado educativo terminado.		0.19%	
	Preparatoria Grado educativo terminado.		21.7%	
	E. técnicos con prep. Grado educativo terminado.		2.24%	
	Licenciatura Grado educativo terminado.		20.7%	
	Posgrado Grado educativo terminado.		1.64%	
Ingreso	Ingresos anuales (pesos de 2021)	Continua	93,071.6	
			Total	1: 50.4%
				0: 49.5%
Cajero	Toma el valor de 1 si ha hecho uso de cajeros automáticos y 0 de lo contrario.	Binaria	Formal	1: 85.7%
				0: 14.2%
			Informal	1: 39.2%
				0: 60.7%
			Total	1: 74.5%
				0: 25.4%
Riesgos	Toma el valor de 1 si contestó verdadero a la pregunta de riesgo y 0 de lo contrario	Binaria	Formal	1: 78.9%
				0: 21.0%
			Informal	1: 74.2%
				0: 25.7%
			Total	1: 67.5%
				0: 32.5%
Diversificación	Toma el valor de 1 si contestó verdadero a la pregunta de diversificación y 0 de lo contrario	Binaria	Formal	1: 73.1%
				0: 26.8%
			Informal	1: 68.2%
				0: 31.7%

Fuente: elaboración propia con datos de la ENIF 2021.

Se presentan tres modelos, en los cuales las variables dependientes corresponden al conocimiento de los conceptos clave de interés simple, interés compuesto y comprensión de la inflación. Se estima un modelo para cada una de ellas y, dado que las variables dependientes toman los valores de 1 y 0, se emplean modelos de probabilidad.

$$P(y_i = 1|x_i) = P(y_i = 1|x_1, x_{2i}, \dots, x_{ki}) \quad (1)$$

Donde “ y_i ” es la variable dependiente observada, que toma el valor de 1 si el individuo entrevistado “ i ” responde correctamente a las tres preguntas clave. Es decir, se tienen tres modelos generales de probabilidad. “ x_i ” representa el vector renglón de las K variables explicativas del modelo (incluyendo la constante), descritas anteriormente, tales como la informalidad, edad, sexo, escolaridad, ingresos, uso de cajeros, percepción de riesgos y diversificación.

Para la estimación de los parámetros del modelo se asume que la variable binaria observada y_i está relacionada con una variable latente continua y_i^* que representa la comprensión del individuo i sobre el tema financiero preguntado y por tanto su capacidad de responder correctamente la pregunta (variable no observada), de tal forma que:

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{si } y_i^* \geq 0 \\ 0 & \text{si } y_i^* < 0 \end{cases} \quad (2)$$

La capacidad del individuo de responder correctamente las preguntas con base en su conocimiento financiero es una función del conjunto de variables explicativas:

$$y_i^* = x_i\beta + e_i \quad (3)$$

Donde el vector columna β corresponde a los K parámetros a estimar. Asumiendo que el residual tiene una distribución logística, la probabilidad de que el individuo i responda correctamente a la pregunta sobre conocimiento financiero está dada por:

$$P(y_i = 1|x_i) = P(y_i^* \geq 0|x_i) = P(x_i\beta + e_i \geq 0|x_i) = P(e_i \leq x_i\beta|x_i) \quad (4)$$

$$P(y_i = 1|x_i) = \frac{\exp(x_i\beta)}{1+\exp(x_i\beta)} = \Lambda(x_i\beta) \quad (5)$$

Esta es la función de distribución de probabilidad acumulada para una variable aleatoria logística estándar. Para obtener el estimador de los parámetros, se utiliza el método de máxima verosimilitud, con la función de verosimilitud dada por:

$$L = \prod_{i=1}^n [\Lambda(x_i\beta)]^{y_i} [1 - \Lambda(x_i\beta)]^{1-y_i} \quad (6)$$

Y la función log-verosímil a maximizar es la siguiente:

$$\ln(L) = \sum_{i=1}^n \{(y_i)\ln \Lambda(x_i\beta) + (1 - y_i)[1 - \ln \Lambda(x_i\beta)]\} \quad (7)$$

Para facilitar la forma de interpretar los parámetros de los modelos logit, los resultados presentados en la siguiente sección serán transformados mediante la función exponencial y expresados como cambios en las razones de momios. Esta transformación permitirá medir el efecto de cada variable independiente sobre la probabilidad de respuesta correcta en relación con la probabilidad de respuesta incorrecta, lo que facilitará su comprensión.

4. Resultados

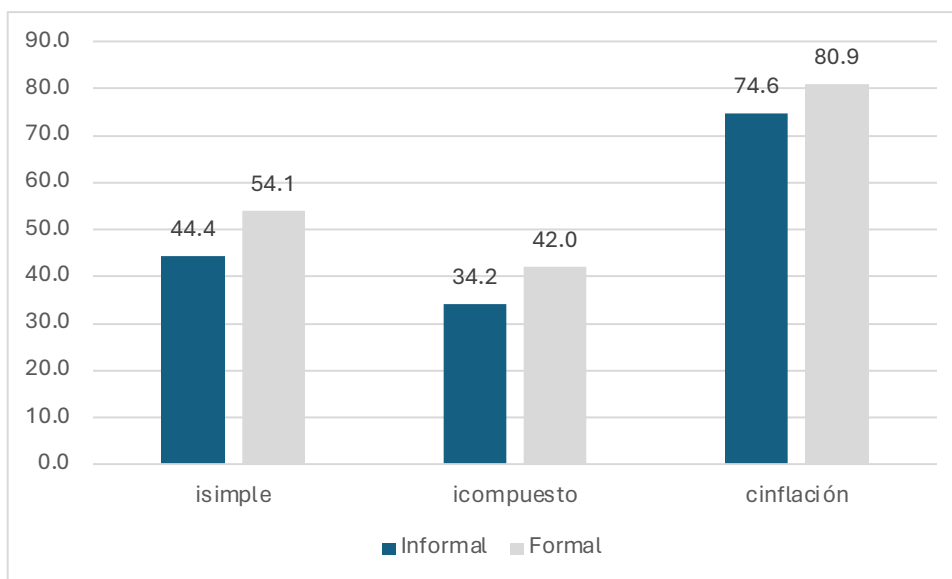
La medición y estudio de los factores que componen la educación financiera en México se realizó a través de tres preguntas clave sobre la tasa de interés simple, interés compuesto y la comprensión de la inflación. Respecto a la pregunta relacionada con el tema de interés simple se encontró que el 44.9% de los encuestados respondió correctamente; este resultado contrasta con el 80.6% de las personas que contestaron correctamente en Estados Unidos (Lusardi & Mitchell, 2023). Al analizar los resultados según la condición de informalidad laboral, el 57% de las personas son trabajadores informales de los cuales el 44.4% contestó acertadamente, mientras que, en el caso de los trabajadores formales, el porcentaje fue del 55.5%.

Respecto a la segunda pregunta que indaga sobre la comprensión del interés compuesto, las personas que contestaron correctamente fueron el 34.9%, lo que convierte a este concepto en el más difícil de responder acertadamente, ya que el 65% respondió incorrectamente. En la diferenciación por condición laboral, el 34.2% de los trabajadores informales respondió acertadamente, en comparación con el 41.9% de los trabajadores formales.

En cuanto a la pregunta sobre la comprensión de la inflación, ésta fue la que la mayoría de los encuestados respondió correctamente. El 74.9% de los participantes respondió correctamente, mientras que el 25% no lo hizo; este resultado es muy similar al encontrado por Lusardi y Mitchell (2023) para Estados Unidos con un 75.5%. Al diferenciar el resultado por condición laboral, el 74.6% de los trabajadores informales respondió acertadamente, en comparación con el 80.9% de los trabajadores formales.

El Gráfico 1 presenta los tres factores propuestos que son parte de la educación financiera de las personas formales e informales. Las barras en gris oscuro del gráfico representan el porcentaje de personas que respondieron correctamente a las tres preguntas clave. Como se puede observar, la mayoría de los encuestados tiene dificultades para comprender los conceptos de interés simple e interés compuesto; sin embargo, la comprensión de la inflación es significativamente mayor en la población mexicana. Además, los trabajadores formales tienden a demostrar un mayor porcentaje de respuestas correctas de los factores que componen la educación financiera en comparación con los trabajadores informales.

Gráfico 1. Indicadores de la comprensión de la tasa de interés simple, interés compuesto y la inflación por informalidad laboral en México - 2021



Fuente: elaboración propia con datos de la ENIF 2021

En cuanto a la aproximación de la medición de la educación financiera, es decir, la suma de haber respondido correctamente a las tres preguntas planteadas, los resultados muestran que el 11.5% de las personas respondió correctamente a las tres preguntas, el 42.6% acertó en dos, el 34.9% en una y el 10.8% no respondió correctamente a ninguna. Aunque los resultados no son completamente comparables con los de Lusardi y Mitchel (2023), ofrecen un panorama general; por ejemplo, los datos de las autoras indican que en países como Alemania las personas que respondieron correctamente las tres preguntas fueron 57%, Estados Unidos 35% y Nueva Zelanda 27%, entre otros, lo que evidencia la amplia brecha con México. Por condición laboral en México, el 10.7% de las personas informales respondió correctamente a las tres preguntas, frente al 16.5% de las personas en la formalidad. Asimismo, el 10.3% de las personas informales no acertó en ninguna pregunta, en contraste el 5.1% de las personas formales.

En la Tabla 1 se presentan las estadísticas descriptivas de las variables utilizadas en el análisis. Se destaca que el 57.6% de la población se desempeña en la informalidad laboral. El 52% de la muestra son mujeres, de las cuales el 61.9% se desenvuelve en la informalidad, mientras que del total de los hombres el 52.5% trabaja en la informalidad. El ingreso promedio es de 93,701 pesos anuales o el equivalente a 7,808 pesos mensuales. Las mujeres tienen ingresos promedio de 6,326 pesos mensuales, mientras que en los hombres es de 8,767 pesos. La edad promedio de los entrevistados es de 40 años.

En términos educativos, aproximadamente el 52% de la población tiene terminado hasta el tercer grado de secundaria o un menor grado, como la primaria, o no tiene estudios. El 21.6% de la población había terminado la preparatoria y el 20.7% la licenciatura o ingeniería. Y sólo el 1.6% de la población tenía estudios terminados de maestría o doctorado.

Respecto a la variable que suele relacionar con el involucramiento en el sistema financiero, en particular el uso de cajeros automáticos, el 50% de la población los había usado. El 39% de los trabajadores informales ha utilizado un cajero automático, mientras que en los trabajadores formales este porcentaje asciende al 85.7%. Estos datos muestran la gran brecha que hay por la condición de informalidad laboral, propiciada por la propia naturaleza y condiciones laborales de las personas informales.

En cuanto a la variable riesgos, el 74.5% de la población contestó correctamente. En esta misma categoría, 74.2% de los trabajadores informales respondió correctamente, una cifra similar a la de los trabajadores formales (78.9%); esto denota la importancia de la percepción del riesgo en ambos grupos analizados. Por último, en la variable diversificación el 67.5% de la población contestó correctamente, cifra similar al 68.2% de los trabajadores informales que respondió acertadamente, mientras que en los formales el porcentaje fue del 73.1%; estas cifras muestran la importancia y conciencia del tema para la población.

A. Resultados de los modelos

En la tabla 2 se presentan los resultados de las estimaciones de tres modelos logit, en los cuales las variables independientes son las relacionadas con los temas propuestos de tasa de interés simple, tasa de interés compuesto y comprensión de la inflación. Los resultados se expresan en razón de momios, es decir, el cociente entre la probabilidad de que ocurra un evento y la probabilidad de que no ocurra. Así, si la razón de momio es mayor a 1 nos indicaría que es más probable que ocurra el evento. En este trabajo, esto es responder correctamente a las preguntas de los temas propuestos en los tres modelos. En cambio, una razón de momio menor a 1 sugiere una menor probabilidad de respuesta correcta.

En la Tabla 2 destaca que sólo en el Modelo 2, que estima la probabilidad de haber contestado correctamente la pregunta relacionada al tema interés compuesto, el cambio en los momios de la variable independiente de informalidad laboral, variable de interés en el estudio, es menor a 1 y significativa estadísticamente al cinco por ciento. Es decir, los trabajadores informales tienen una probabilidad relativa 14% menor de responder correctamente a dicha pregunta en comparación con los formales (o bien, tomando el inverso, los momios de que un trabajador informal responda erróneamente vs. correctamente, a la pregunta sobre comprensión de interés compuesto, son 16 puntos porcentuales mayores a los correspondientes si el trabajador es formal). En contraste, en los modelos que se evalúa el tema de interés simple y comprensión de la inflación, no se observa una relación estadísticamente significativa con la condición de informalidad. Este resultado nos indica que, en el tema de mayor complejidad, los trabajadores informales presentan un menor entendimiento del interés compuesto, lo cual podría afectar negativamente sus decisiones financieras.

Tabla 2. Resultados expresados en razón de momios para los cuatro modelos: interés simple, interés compuesto, comprensión de la inflación y modelo general

Variables	(Modelo 1) Interés simple	(Modelo 2) Interés compuesto	(Modelo 3) Comprensión de la inflación
Informal	1.022 (0.0753)	0.860** (0.0609)	1.064 (0.0923)
Sexo	0.826*** (0.0547)	1.109 (0.0713)	0.926 (0.0648)
Edad	0.998 (0.00237)	1.002 (0.00235)	1.017*** (0.00315)
Educación: primaria	2.764*** (0.629)	1.983*** (0.392)	1.663** (0.331)
Educación: secundaria	3.923*** (0.905)	2.249*** (0.447)	2.549*** (0.478)
Educación: técnicos con secundaria	6.296*** (1.931)	2.830*** (0.914)	3.640*** (1.273)
Educación: normal básica	5.645 (6.453)	3.472 (2.909)	1.310 (1.230)
Educación: preparatoria	4.967*** (1.193)	2.404*** (0.500)	3.092*** (0.660)
Educación: técnicos con preparatoria	5.384*** (1.634)	2.299*** (0.674)	2.796*** (0.857)
Educación: licenciatura	6.871*** (1.638)	2.864*** (0.606)	5.572*** (1.200)
Educación: posgrado	6.807*** (2.168)	2.686*** (0.770)	4.496*** (2.131)
Ingreso	1.000*** (4.57e-07)	1.000 (3.98e-07)	1.000 (5.47e-07)
Cajero	1.206** (0.0970)	1.121 (0.0899)	1.346*** (0.118)
Riesgos	1.102 (0.0848)	1.152* (0.0922)	1.368*** (0.123)
Diversificación	1.197*** (0.0820)	1.219*** (0.0842)	1.230*** (0.0947)
Constante	0.158*** (0.0412)	0.172*** (0.0441)	0.346*** (0.0944)
Observaciones	8,875	8,875	8,875
Pseudo-R ²	0.04	0.01	0.04
Poder predictivo	0.59	0.62	0.77

Fuente: elaboración propia

Errores estándar entre paréntesis. Nivel de significancia estadística: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Respecto a las variables asociadas al nivel educativo, los resultados muestran claramente que, a mayor grado académico alcanzado, hay una mayor probabilidad de contestar correctamente a las tres preguntas clave. Esta tendencia es particularmente evidente en el Modelo 1 donde, por ejemplo, el hecho de haber concluido la primaria incrementa en 176.4% la probabilidad relativa de responder correctamente, mientras que el hecho de haber terminado una licenciatura o una ingeniería la aumenta en 580% o 6.8 veces más probable. Una tendencia similar se presenta en los modelos de interés compuesto y comprensión de la inflación. Cabe señalar que, en el Modelo 2 de interés compuesto, el hecho de haber terminado la licenciatura o ingeniería se estima una mayor probabilidad relativa de contestar correctamente, de 186.4% con respecto a los trabajadores sin educación alguna (o 1.8 veces más probable); sin embargo, dicho aumento relativo (cambio en los momios) es mucho menor (menos de la mitad) que el correspondiente a los temas de interés simple y comprensión de la inflación, reflejando así la mayor complejidad de la pregunta asociada al tema.

La variable asociada al tema de diversificación de los recursos resulta estadísticamente significativa al 1% en los tres modelos. En el Modelo 1, para los trabajadores que comprenden el concepto de diversificación, se observa una mayor probabilidad relativa de 19% de responder correctamente a la pregunta asociada al tema de interés simple, de 21% para el tema de interés compuesto y 23% para la comprensión de la inflación. Estos resultados nos indican la relevancia de la diversificación en explicar los temas clave que componen la educación financiera.

La variable que expresa el uso de cajeros automáticos, que suele usarse como una aproximación de la participación de la población en el sistema financiero, en los Modelos 1 y 3, interés simple y comprensión de la inflación respectivamente, presentan razones de momios mayores a 1 y son significativas estadísticamente. Es decir, para los trabajadores con mayor inclusión o participación en el sistema financiero, hay una mayor probabilidad relativa de 20.6% y 34.6%, de contestar correctamente a las preguntas sobre interés simple e inflación respectivamente. No obstante, en el caso del Modelo 2, interés compuesto, el uso de cajeros automáticos no tiene importancia estadística, lo que sugiere que este factor no influye en la comprensión de conceptos más complejos.

La variable relacionada con la percepción de riesgos financieros resulta significativa estadísticamente únicamente en el Modelo 3 de comprensión de la inflación; es decir, hay una mayor probabilidad relativa del 36% de responder correctamente si se comprende el tema de riesgo financiero. En el Modelo 1, interés simple, no tiene una importancia estadística en explicar la probabilidad de responder correctamente y en el Modelo 2, interés compuesto, se tiene apenas una significancia estadística del 10%. Estos resultados nos podrían indicar que la percepción de riesgo financiero no es el hecho más importante en contestar correctamente a las preguntas asociadas a los factores que componen la educación financiera.

En cuanto a la variable sexo es significativa estadísticamente en el Modelo 1 de interés simple, con razón de momios menor a 1, lo cual sugiere que, para el caso de las mujeres, existe una menor probabilidad relativa de 17.4% de contestar correctamente a la pregunta asociada a este tema. En los modelos de interés compuesto y comprensión de la inflación, la variable en cuestión parece no tener mayor importancia estadística. Este hallazgo resalta la necesidad de focalizar esfuerzos, particularmente en las mujeres, para mejorar la comprensión de los temas de educación financiera.

Finalmente, las variables de edad e ingresos no tienen un efecto estadísticamente relevante sobre la probabilidad de responder correctamente, salvo en el caso de la edad respecto a la comprensión de la inflación, donde la razón de momios apenas supera el valor de 1. En general, el impacto de la edad es limitado en la explicación de los factores que componen la educación financiera.

5. Conclusiones

La educación financiera es un tema que ha cobrado importancia en las políticas públicas y en el ámbito académico, debido a sus repercusiones de corto y largo plazo en vida de la población y en el desarrollo de los países. En este estudio se presentó una propuesta de variables que pueden indicar que un individuo tenga educación financiera básica. Con esas variables se ha podido estimar la probabilidad de comprender temas financieros (responder correctamente a preguntas), por parte de las personas muestreadas en la ENIF en México en 2021. En particular, se estimó la probabilidad de comprensión en tres temas: el interés simple, el interés compuesto y la comprensión de la inflación. La propuesta de modelos permitió analizar la influencia de variables socioeconómicas y de la condición de informalidad laboral, sobre la probabilidad de comprender temas financieros. Los resultados nos permiten concluir lo siguiente:

En México, y en comparación con países desarrollados, la comprensión de temas que componen la educación financiera, medida a través de las tres preguntas clave sobre los temas referidos, es baja, y en mayor medida en los temas de interés simple y el interés compuesto. El tema de la inflación es el único en el que la mayoría de la población muestra un mayor conocimiento, comparable al nivel de la población de Estados Unidos. El estudio revela que sólo el 11% respondió correctamente a las tres preguntas en evaluación, mientras que en países como Estados Unidos, ante una metodología similar, fue de 35% (Lusardi & Mitchell, 2023). Esta diferencia podría atribuirse a una mayor inclusión financiera, lo que permite que las personas estén más expuestas a los servicios financieros y tengan involucramiento con temas financieros desde temprana edad, en las escuelas, y en los países desarrollados como es el caso de Estados Unidos. Para el caso de México, este tipo de políticas de inclusión de temas financieros en las escuelas, son de reciente aplicación y difusión. Los resultados del análisis presentado reflejan la dimensión del esfuerzo que es necesario desde diferentes frentes para aumentar la comprensión de los principales temas que componen la educación financiera, indispensable para una mejor toma de decisiones financieras.

En cuanto a los distintos grupos poblacionales, los trabajadores informales muestran un mayor porcentaje de respuestas incorrectas en los tres temas analizados en comparación con sus pares formales, destacando particularmente en el tema de interés compuesto. Además, únicamente el 10% de las personas en situación de informalidad pudieron responder correctamente a las tres preguntas de la educación financiera. Esta situación podría explicarse por las condiciones asociadas a la informalidad laboral, tales como la falta de acceso o conocimiento sobre servicios de financieros formales de ahorro, préstamos y créditos, lo que disminuiría la exposición de este grupo a los temas financieros analizados. Estos indicadores refuerzan la necesidad de focalizar la atención en grupos más vulnerables para ayudar el nivel de conocimiento en los temas clave de la educación financiera. De manera similar, el análisis muestra que, en al menos un tema de educación financiera, las mujeres tienen menor probabilidad relativa de contestar correctamente. El hallazgo subraya la im-

portancia de diseñar políticas públicas que promuevan la educación financiera en grupos que tienen una mayor vulnerabilidad. Este último resultado podría explicarse por las brechas de género en factores clave como el ingreso y el nivel educativo.

Los resultados también destacan el papel de las variables asociadas con el nivel de educación formal alcanzada por las personas, como el factor más influyente en la probabilidad de respuestas correctas en los tres temas evaluados que componen la medición de la educación financiera. Es decir, la educación formal sigue denotando su importancia para tener mejor conocimiento y comprensión, en este caso en lo relacionado a los aspectos clave de la educación financiera. Por último, Las variables de riesgo y diversificación suelen explicar positivamente las respuestas correctas pero su influencia parece muy acotada a decir por los resultados.

No obstante los hallazgos, este estudio presenta algunas limitaciones que deben considerarse. Una de ellas es la forma en la que se propuso “medir” o captar la educación financiera por medio de respuestas a las preguntas sobre interés simple, compuesto e inflación. En un trabajo futuro podrían incluirse otras dimensiones, o expandirse los indicadores utilizados para evaluar el conocimiento básico financiero, por ejemplo construyendo un índice de conocimiento financiero. Asimismo, debido a la complejidad de la medición indirecta de los temas y factores que componen la educación financiera y a la limitación en disponibilidad de información sobre variables que pueden influir en ella, la bondad de ajuste en los modelos presentados suele ser baja. El tema de la bondad de ajuste del modelo (medida con la Pseudo R^2) es una debilidad metodológica importante en el trabajo presentado y una tarea pendiente para las futuras investigaciones en las que se pueda agregar variables que contribuyan al poder explicativo del modelo y tengan significancia estadística. Por supuesto, la inclusión de nuevas variables debe hacerse en adición a las variables que se han propuesto en esta investigación y que han mostrado influencia significativa sobre la probabilidad de comprensión de temas financieros.

Referencias

- Banco del Bienestar (2016). *Educación financiera*. <https://www.gob.mx/bancodelbienestar/documentos/que-es-la-educacion-financiera>
- Bernheim, B. Douglas, Daniel M. Garrett y Dean M. Maki (2001). Education and saving: the long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, 80(3): 435–465. DOI: 10.1016/S0047-2727(00)00120-1
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2020). *Inclusión financiera*. <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/inclusion-financiera-25319>
- Crossan, Diana, David Feslier y Roger Hurnard (2011). Financial literacy and retirement planning in New Zealand. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4): 619–635. DOI: 10.1017/S1474747211000515
- Etim, Ernest y Olawande Daramola (2020). The informal sector and economic growth of South Africa and Nigeria: a comparative systematic review. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(4): 134. DOI: 10.3390/joitmc6040134
- García, Nidia, Andrea Grifoni, Juan Carlos López y Diana Margarita Mejía (2013). *La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas*. Caracas: Corporación Andina de Fomento. (Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva, 12). [¿http://scioteca.caf.com/handle/123456789/379](http://scioteca.caf.com/handle/123456789/379)
- Grifoni, Andrea y Flore-Anne Messy (2012). Current status of national strategies for financial education: A comparative analysis and relevant practices. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, (16). DOI: 10.1787/5k9bcwct7xmn-en
- Kaiser, Tim y Lukas Menkhoff (2017). Does financial education impact financial literacy and financial behaviour, and if so, when? *World Bank Economic Review*, 31(3): 611–630. DOI: 10.1093/wber/lhx018
- Hart, Keith. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, 11(1): 61–89. <https://www.jstor.org/stable/159873>
- Lusardi, Annamaria (2008). Household saving behavior: the role of financial literacy, information, and financial education programs. *NBER Working papers*, (13824). <http://www.nber.org/papers/w13824>
- Lusardi, Annamaria y Peter Tufano (2009). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *NBER Working Papers*, (14808). <http://www.nber.org/papers/w14808>
- Lusardi, Annamaria y Olivia S. Mitchell (2014). The economic importance of financial literacy: theory and evidence. *Journal of Economic Literature*. 52(1): 5–44. DOI: 10.1257/jel.52.1.5
- Lusardi, Annamaria y Olivia S. Mitchell (2023). The importance of financial literacy: Opening a new field. *Journal of Economic Perspectives*, 37(4): 137–154. DOI: 10.1257/jep.37.4.137
- Mejía, Diana (2020). *¿Cómo se puede medir el bienestar financiero en América Latina?* Caracas: Corporación Andina de Fomento. Banco de Desarrollo de América Latina. <https://www.caf.com/es/blog/como-se-puede-medir-el-bienestar-financiero-en-america-latina/>
- Monteiro, Joana C.M. y Juliano J. Assunção (2012). Coming out of the shadows? Estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality in Brazilian microenterprises. *Journal of Development economics*, 99(1): 105–115. DOI: 10.1016/j.jdeveco.2011.10.002
- Mazumdar, Dipak (1975). The theory of urban employment in less developed countries. *Staff Working Paper*, (SWP198). Washington, D.C.: The World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/233791468178768546>

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo [OCDE] (2005). *Improving financial literacy: Analysis of issues and policies*. Paris: OECD. DOI: 10.1787/9789264012578-en
- OCDE (2015). *National strategies for financial education: OECD/INFE policy handbook*. Paris: OCDE. DOI: 10.1787/a8916d0e-en
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2023). *Conceptual framework for statistics on the informal economy* (p.10). Geneva: International Labour Office. Department of Statistics. https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/%40odgreports/%40stat/documents/meetingdocument/wcms_867429.pdf
- Secretaria de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2020). Programa nacional de financiamiento del desarrollo 2020-2024. Programa sectorial derivado del Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024. México: SHCP. https://www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/work/models/Finanzas_Publicas/docs/pronafide/pronafide2020.pdf
- Soto, Hernando de (1989). *The other path: the economic answer to terrorism*. New York: Basic Books.
- Villagómez, F. Alejandro y Alayn González (2014). El efecto del alfabetismo financiero en el ahorro para el retiro en México. *Documentos de Trabajo CIDE*, 576. <https://repositorio-digital.cide.edu/bitstream/handle/11651/935/153221.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Weeks, John (1975). Policies for expanding employment in the informal urban sector of developing economies. *International Labour Review* 111(1): 1-13. <https://researchrepository.ilo.org/esploro/outputs/journalArticle/Policies-for-expanding-employment-in-the/995274566002676/filesAndLinks?index=0>
- Worthington, Andrew. C. (2016). *Financial literacy and financial literacy programmes in Australia*. En Harrison, T. (ed.) *Financial literacy and the limits of financial decision-making*. 281-301. Palgrave MacMillan, Cham. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-30886-9_14



Facultad de Economía • BUAP

Crítica de la economía política de David Ricardo. De la teoría del valor a la teoría del comercio internacional Reseña

Juan Narciso Ojeda Cárdenas

Universidad del Mar (UMAR), Oaxaca

juanojeda3150@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-8739-8477>

Angélica Tacuba Santos

Universidad Nacional Autónoma de México

santosangelica119@yahoo.com.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9721-2987>

Pedro Arjón López

Crítica de la economía política de David Ricardo. De la teoría del valor a la teoría del comercio internacional. Vol. I Primera parte. La teoría ricardiana en formación: pre-ensayo y ensayo sobre las utilidades. México: Itaca, 2023.

252 páginas

ISBN: 978-607-8856-47-3

En cuanto a novedades editoriales en el área de la economía, es muy escaso lo que hoy se escribe acerca de los clásicos. En ese sentido, es de destacar la valiosa aportación que hace el libro: *Crítica de la economía política de David Ricardo. De la teoría del valor a la teoría del comercio internacional*, de Pedro Arjón López. Puede que para muchos resulte inútil regresar al siglo XVIII, ya que la nueva concepción del valor que introdujo la corriente neoclásica a finales del XIX, anula casi en automático otros aportes o incluso cualquier intento de realizar un viaje cronológico al pasado para releer a su antecesora: la teoría objetiva del valor clásica. Sin embargo, en pleno siglo XXI el libro de Arjón es una invitación y un recordatorio para los economistas. Una invitación a regresar al análisis de los fundamentos de la economía política a través de los ojos de un personaje, que, en su momento, se preocupó por la distribución de la riqueza: David Ricardo. Un recordatorio de que ninguna teoría económica posee la verdad absoluta, incluyendo a los clásicos, quienes, por la época en la que vivieron, pudieron in-

Recibido: Julio 22 2024

Aceptado: Marzo 20 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

currir en omisiones involuntarias al intentar descubrir y examinar las leyes del capitalismo en su etapa incipiente, con una ciencia económica en gestación y con sucesos históricos sin precedentes como la revolución industrial, la ilustración y la revolución francesa.

Interpretamos el libro como una invitación en dos direcciones. La primera es analizar exhaustivamente la obra original y completa del máximo exponente del pensamiento burgués, según el propio Carlos Marx, lo cual supone tiempo, intención y coraje. El autor emprende el análisis de David Ricardo, dividiendo en cuatro etapas su teoría del valor, y proponiéndose determinar las características de su pensamiento, inconsistencias y diferencias con antecesores y contemporáneos¹. La segunda invitación nos convoca a revisar a los “intérpretes” de Ricardo, quienes en momentos donde la excesiva formalización tomó el control de la teoría económica, lo expusieron con base en un conocimiento muy general de su planteamiento. En consonancia con el enfoque neoclásico y el empleo de las leyes de la física en la explicación del equilibrio del mercado, estos modelos matemáticos no examinaron a detalle a quién interpretaban y su validez se sustentó sólo en el tipo de metodología presentada. Al respecto, vale la pena recordar que el equilibrio de la economía capitalista es, en todo caso, la excepción a la regla, tal como lo describía Keynes en su Teoría General; queramos reconocerlo o no, el sistema económico en el que vivimos está sujeto a severas fluctuaciones en la producción y el empleo. Pero aun cuando la realidad funciona cíclicamente, la economía neoclásica usa y abusa del término “equilibrio”. Precisamente, desde una mejor comprensión del pensamiento de Ricardo, sin desdeñar la matemática y sin pretender exactitud y perfección, Arjón afronta otro cometido y es el de evaluar las aportaciones de aquellos que ya se habían interesado en su estudio, encontrando discordancia entre su visión y la de la corriente neorricardiana, de la que acusa falta de autocritica.

En relación con el trabajo de Arjón, cabe recordar que Piero Sraffa, economista italiano muy ligado a Keynes, cuando estuvo en Cambridge también se dedicó a estudiar la obra de David Ricardo por lo que se le considera uno de los pioneros en el enfoque neorricardiano, que tuvo como principales representantes a Joan Robinson y a Pierangelo Garegnani. Uno de los alumnos cercanos de Sraffa, Amartya Kumar Sen, Premio Nobel de Economía en 1998, afirmó que Piero Sraffa decía: “si escribo una página por mes, ya es ganancia”. Eso explica la brevedad y síntesis de su obra, reducida pero meritoria. Su libro: *Mercancías por medio de mercancías* publicado en 1960, se reconoce como una de las mejores síntesis de la historia del pensamiento económico donde expone un modelo lineal de producción en el que cada sector es representado por una ecuación en el producto. Además, allí se destaca su crítica a la teoría de la empresa de Alfred Marshall y su concepto marginalista del capital. Anecdóticamente, en la biblioteca de Sraffa, se encuentra su legado documental, un acervo valioso que incluye sus apuntes de la obra de Ricardo con las dudas y razonamientos que tenía sobre la teoría del valor.

A fin de que los lectores tengan una idea del contenido del libro hacemos un brevísimo resumen. El prefacio sintetiza a cabalidad las principales líneas maestras del trabajo; en

¹ Pedro Arjón divide la obra de Ricardo en cuatro etapas cronológicas: la primera corresponde al periodo anterior a la publicación, en 1815, de su ensayo sobre las utilidades; la segunda cubre toda la reflexión que implicó la profundización de dicho *Ensayo sobre las Utilidades* y concluyó en *Principios de Economía Política y Tributación* en 1817; la tercera, comprende el periodo que siguió a la publicación de esta obra y que implicó la defensa de su teoría ante sus adversarios, paralelamente a sus reflexiones que surgían de tales controversias y que terminaron plasmándose en dos nuevas ediciones (1819 y 1821); la cuarta etapa, es donde Ricardo se dedica por completo a la búsqueda de una medida invariable de valor.

este apartado, el detalle demuestra claramente la filosofía del libro, que reconocemos es complejo y difícil de digerir, sin embargo, nos acerca eficazmente a lo que viene al resaltar la obsesiva preocupación del autor por entender el pensamiento económico de Ricardo. El capítulo I: “La teoría ricardiana de las utilidades”, estudia el problema de las utilidades revisando los distintos planteamientos de Ricardo y la polémica que, sobre el tema, tuvo con otros personajes de su tiempo. En el capítulo II: “El marco analítico general”, presenta dos modelos: el simple y ampliado cuyo objetivo es demostrar que el pensamiento de Ricardo en lo que concierne al valor y la distribución, puede concebirse a partir de estos dos esquemas analíticos. Ambos, aparecen conjugados y diferenciados en “Ensayo sobre el reducido precio de los cereales sobre las utilidades del capital” y en “Principios de Economía Política y Tributación”, la obra más conocida de Ricardo. El capítulo III: “La renta: surgimiento y evolución”, es extenso e incorpora modelos, ecuaciones y datos en el estudio de la renta.² Finalmente, el capítulo IV: “La constancia del salario real”, examina la relación entre el salario, el crecimiento y la convergencia; inicia con una crítica a los trabajos de Kaldor y Samuelson que integran la hipótesis de la curva de oferta de trabajo elástica de largo plazo, y continúa con las reacciones a este supuesto de autores posteriores como Hicks y Hollander. Al final, el libro inserta cuatro apéndices que son un importante refuerzo de los cuatro capítulos citados.

La exposición de Ricardo evolucionó y se perfeccionó con las críticas de sus contemporáneos. En palabras del autor, Ricardo poseía no sólo el conocimiento de los hechos, sino también la posición política y social para influir en ellos. Sin embargo, lo desconocía inicialmente. Fue a raíz de su correspondencia con Thomas Malthus, previo al *Ensayo sobre las Utilidades* (publicado en 1815), y durante la redacción de los *Principios de Economía Política y Tributación* (1817), que subrayó sus diferencias con Smith. La primera de ellas, era el desacuerdo de que el incremento de los salarios monetarios afectaba el precio de todos los productos; la siguiente consistía en que la renta no formaba parte del precio (el trigo no era caro porque se pagaba una renta, sino que se pagaba una renta porque el trigo era caro); la tercera, era su rechazo a la posición de Smith respecto al trabajo o los cereales como medidas de valor, aunque, más adelante él mismo se encontró en una encrucijada al tratar de identificar una mercancía que fungiera como patrón de medida de los valores; la cuarta, de la que todo economista tiene nociones, es que mientras Smith se preocupaba por las causas de la riqueza, Ricardo lo hacía de su distribución.

La época histórica en la que se desenvuelven los clásicos era inestable: fluctuaciones de precios, sistemas monetarios volátiles, pugna entre terratenientes y burgueses, guerras comerciales y militares, surgimiento de movimientos culturales, emergencia del capitalismo y pauperización de la clase obrera, etc. Sin duda, el esfuerzo de Smith, Ricardo, Malthus, Say y otros por teorizar los fenómenos económicos fue monumental. Pero es justamente gracias a ese arrojo que hoy tenemos en nuestras manos la historia del pensamiento económico, una subdisciplina que se alimentó de escuelas, corrientes y autores cuyas filosofías influidas por su entorno, externaban sin miedo su propia explicación de la realidad, entre

2 Los subtemas del capítulo III son los siguientes: antecedentes, formalización de la teoría de la renta; predicciones sobre la evolución de la renta; contrastación del modelo; debate sobre la participación de la renta en el largo plazo. Los subtemas del capítulo IV: modelo unisectorial con capital circulante, modelo de dos sectores con capital circulante, salario real y acumulación de capital, salario real bajo una perspectiva dinámica, análisis y crítica de la discusión actual sobre la relación entre salario, crecimiento y convergencia, reacciones a la hipótesis anterior, discusión sobre método y modelos, defensa de la hipótesis, modelos matemáticos: ¿convergencia o caos?, falacia de los modelos.

ellos, mercantilistas y fisiócratas, los predecesores de los clásicos. Todo ello, representó para Marx el insumo para *El Capital*, otra de las grandes obras clásicas. Además, ya en los siglos XIX y XX, surgieron nuevas doctrinas que analizaban e interpretaban a las anteriores. Quizá lo que hoy podemos extraer de esto, siguiendo la lógica del libro que se reseña, es la continuidad del debate teórico desde una posición crítica y sin miedo a recorrer de nuevo el sendero hacia los fundadores de la ciencia económica.

Reiteramos que el libro es de difícil lectura, pero se justifica por el grado de abstracción del pensamiento de David Ricardo. Precisamente por ello, el autor emite una crítica severa hacia los que trataron de explicarlo desde un conocimiento poco reflexivo y minucioso lo que, inevitablemente, los llevó a cometer errores en sus planteamientos. El desafío que lanza Pedro Arjón de volver la mirada a los clásicos de la economía, puede calificarse como una osadía para quienes están abiertos a su invitación o, también, como un acto de irreverencia para los que piensan que la ciencia económica alcanzó la cima de la verdad absoluta con la teoría neoclásica. Cada cual haga su propia lectura permitiéndose discutir estos temas tan olvidados en el siglo XXI.³

³ La obra compleja de Pedro Arjón se compone de cuatro volúmenes. El primero se reseña en el presente documento: Crítica de la economía política de David Ricardo. De la teoría del valor a la teoría del comercio internacional. Los tres por publicarse son: teoría del valor y la distribución en los *Principios*; teoría ricardiana del comercio internacional; discusión sobre el método de Ricardo y diversas interpretaciones a su teoría; notas a *Producción de mercancías por medio de mercancías* de Piero Sraffa.



Facultad de Economía • BUAP

Segundo seminario sobre experiencias en la conformación de grupos comunitarios Reseña de evento

Amanda Espinosa Soriano¹

amanda.espinosa@alumno.buap.mx

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-8476-7539>

En el mes de noviembre de 2024 se realizó el Segundo Seminario Sobre Experiencias en la Conformación de Grupos Comunitarios, evento organizado en colaboración entre el Doctorado Interinstitucional en Economía Social Solidaria y el Colegio de Postgraduados, campus Puebla. El objetivo de este seminario fue fortalecer la interacción entre el ámbito académico y las dinámicas de grupos comunitarios en las que se desarrolla la economía social solidaria. A lo largo de siete sesiones, el seminario promovió el intercambio de experiencias y conocimientos para enriquecer la formación de los participantes y reforzar el compromiso con las prácticas colaborativas. Se abordaron diversos temas como el papel de la cohesión social en la supervivencia de los grupos comunitarios, las escuelas campesinas, las redes comunitarias, los grupos de ahorro y préstamo en el desarrollo comunitario, la cooperativa y sus desafíos y el papel de la pequeña agricultura en la seguridad alimentaria. A través del análisis de casos concretos, se exploraron sus dinámicas comunitarias, sus intereses y los retos asociados al trabajo en campo.

El Dr. Gonzalo Haro Álvarez, Profesor Investigador de la Facultad de Economía-BUAP y el Dr. Rufino Díaz Cervantes, Profesor Investigador del Colegio de Posgraduados, campus Puebla, discutieron sobre el concepto de cohesión social, planteando inicialmente que este concepto surge como un enfoque económico, adoptado por la CEPAL, con la intención de medir las desigualdades sociales y económicas en la región Latinoamericana. Sin embargo, la perspectiva institucional concibe la cohesión social como un indicador cuantitativo de desigualdad, incapaz de contextualizar la complejidad de las interacciones humanas. En consecuencia, proponen un enfoque cualitativo que contextualice las dinámicas sociales desde la perspectiva del individuo y su entorno inmediato y defina la cohesión social como un proceso basado en cuatro pilares fundamentales: vínculos sociales, confianza, valores

¹ Estudiante del Doctorado Interinstitucional en Economía Social Solidaria (DIESS). Facultad de Economía. BUAP

Recibido: Enero 30 2025

Aceptado: Marzo 20 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

compartidos y sentido de pertenencia. Estos elementos permiten a individuos y colectivos solventar sus necesidades materiales y emocionales en pequeñas unidades territoriales, como familias o comunidades.

La perspectiva cualitativa de cohesión social se ha empleado en el modelo de “escuela de campo”, un proyecto desarrollado desde el Colegio de Posgraduados. Este proyecto [está](#) orientado a la transferencia de tecnología, a través de “escuelas campesinas”. Éstas se han convertido en espacios de reaprendizaje y gestión del desarrollo desde las propias comunidades, promoviendo la recuperación de saberes ancestrales, la inclusión de perspectivas de género, la sustentabilidad y el respeto por las cosmovisiones locales, centrándose en el sujeto campesino e indígena, alejándose de las lógicas extractivistas y mercantilistas. Esta alternativa está inspirada en la pedagogía liberadora de Paulo Freire y propone un enfoque basado en el diálogo, la enseñanza-aprendizaje, la colaboración y la autonomía comunitaria, destacando el uso de prácticas tradicionales en la agricultura como pilares de innovación y reproducción social. Adicionalmente, se hizo mención que las Escuelas Campesinas construidas desde el Colegio de Postgraduados requieren de una estrategia orientada a fortalecer liderazgos locales, establecer compromisos entre los grupos y el Colegio para que los esfuerzos confluyan en la conformación de comunidades de aprendizaje y gestión. Finalmente, se exhortó a transformar los modelos educativos, económicos y sociales hacia un futuro sostenible, equitativo y centrado en la revalorización de los saberes comunitarios que fortalezcan la cohesión social.

El seminario contó con la participación de Teresa Cuba Morante, quien relató la formación, desarrollo y logros de la Cooperativa Milpixqui Tlazocamatili, una organización creada en 2018 con el propósito de rescatar y fortalecer los saberes tradicionales agrícolas y dar valor agregado a los productos locales. Desde sus inicios, ha sido un espacio de aprendizaje colectivo donde campesinos y campesinas de las juntas auxiliares de Huejotzingo participan en capacitaciones y proyectos relacionados con la agricultura sostenible y la revalorización de cultivos tradicionales. Otra participación correspondió a René Gorzo Navarro, secretario de la Escuela Campesina y Cooperativa Milpixqui Tlazocamatili, Huejotzingo, quien compartió su experiencia personal como agricultor, artesano y organizador social, resaltando la necesidad de revalorizar al campesino y las raíces ancestrales que sostienen la identidad cultural y ambiental de la región. Los productos del campo no solo satisfacen necesidades alimentarias, sino que también representan la dedicación, amor y esfuerzo de quienes trabajan la tierra, por eso considera que la población urbana debe reconocer el valor justo de los productos agrícolas y ser conscientes de su valor.

La Dra. CCYCA Mabel Arellano Luna y la MC. Hortencia Guarneros Manoatl estuvieron a cargo de la tercera ponencia; en donde destacaron la importancia de la cohesión social en la sociedad y al interior de los colectivos. Señalaron que para mejorar la cohesión es importante desarrollar estrategias de intervención que fortalezcan la confianza y la colaboración dentro de las comunidades, empleando herramientas metodológicas que trasciendan los modelos tradicionales de enseñanza y análisis. Las ponentes son fundadoras del Colectivo Casa Nómada, fundado en 2018 en Ciudad de México; este colectivo implementa un modelo de intervención comunitaria basado en dimensiones sociales, ambientales, económicas y culturales como partes interrelacionadas, utilizando métodos cualitativos, cuantitativos y participativos para generar conocimiento de forma conjunta con las comunidades.

La ponencia de las doctoras subrayó la relevancia de las tradiciones y experiencias compartidas como pilares para forjar identidades colectivas y fortalecer el tejido social, enfatizando la necesidad de entender la identidad y los valores locales como base para cualquier intervención. Además, se exploró el arte como herramienta de transformación social, mostrando cómo iniciativas como la creación de amapolas simbólicas en Australia pueden generar reflexión colectiva y fortalecer vínculos comunitarios. Este enfoque reconoce el cambio del arte contemporáneo hacia prácticas de inserción social y comunitaria. En conclusión, las autoras proponen un modelo innovador que articula el trabajo comunitario mediante enfoques interdisciplinarios, privilegiando el diálogo, la participación y el respeto por las identidades locales. Esta metodología tiene un gran potencial para abordar desafíos sociales y ambientales desde una perspectiva inclusiva y transformadora.

La ponencia realizada por el Dr. Ignacio Carranza Cerda, Profesor Investigador del Colegio de Posgraduados campus Puebla, expuso sus experiencias con grupos que se desarrollan en el ámbito financiero y de mercados alternativos. El Dr. Carranza expuso el modelo grupos de ahorro y préstamo comunitario (GAPC), que se inspira en prácticas tradicionales, adaptándolas para fomentar el ahorro colectivo y fortalecer la inclusión financiera. Estos grupos son organizados y capacitados para gestionar fondos de manera autónoma, priorizando la cohesión social, la transparencia y la participación principalmente de mujeres, quienes han sido reconocidas como líderes naturales en la administración y contabilidad de los grupos. Sin embargo, el modelo enfrenta retos como la falta de regulación formal, la necesidad de apoyo inicial en capacitación, y la fluctuación de ingresos en las comunidades rurales, lo que dificulta la estabilidad financiera.

Durante el seminario participaron representantes de grupos comunitarios; entre ellos, la Mtra. Natalith Clemente Lezama, tesorera del Grupo de Ahorro y Préstamo Comunitario Tlacotepec JM, el cual está integrado por 370 personas, de las cuales un 60% son mujeres. Durante su intervención ilustró cómo una caja de ahorro comunitaria fomenta la economía del hogar, la autoayuda entre las integrantes y la educación financiera, demostrando que las comunidades pueden mejorar sus condiciones mediante la cooperación y la confianza. Posteriormente, María Eusebia España Ariza, integrante de la caja de ahorro del Grupo de Ahorro y Préstamo Comunitario El Nuevo Amanecer, señaló que su grupo ha establecido fuertes lazos comunitarios, y para lograrlo se requirió establecer metas y manejar los recursos con responsabilidad. Es así como los grupos de ahorro ofrecen acceso a recursos financieros, transforma actitudes y crea un entorno de colaboración y confianza entre las integrantes.

Posteriormente, el Mtro. Mario Humberto Lozano Loaiza, mencionó que las cooperativas enfrentan críticas por desvincularse de sus principios democráticos y solidarios. El panorama cooperativo enfrenta desafíos significativos como falta de educación y formación, un marco legal limitado, competencia desleal, falta de visibilidad, entre otros. El Mtro. Mario Humberto es parte de la cooperativa Duranta y es cofundador de la Unión de Cooperativas Cuetlaxcoapan del estado de Puebla. El autor plantea estrategias para garantizar la sostenibilidad de las cooperativas, como capacitación constante para preservar los principios cooperativos y mejorar su gestión, ampliación de mercados para hacer los productos cooperativos más accesibles, incidencia en políticas públicas para mejorar el marco legal y promover la relación cooperativa-Estado. Asevera que las cooperativas fortalecen el tejido social mediante mecanismos de cohesión y participación comunitaria, promoviendo el comercio justo, reduciendo brechas económicas y estimulando la innovación local.

El Dr. Luciano Aguirre Álvarez, Profesor Investigador del Colegio de Posgraduados campus Puebla, indicó que el modelo neoliberal ha intensificado la concentración de riqueza, agravando la polarización económica y limitando la capacidad de las Comunidades para abordar problemas sociales. En este mismo sentido, el consumo masivo, dominado por grandes corporaciones, ha reducido las opciones saludables y sostenibles de alimentos, los agroquímicos han degradado la calidad de los alimentos, afectando tanto al medio ambiente como a la salud de las personas. Una propuesta de cambio que aborda el ponente [es](#) la integración de huertos familiares y comunitarios en entornos urbanos, ya que no solo fomenta la seguridad alimentaria, sino que revitaliza áreas verdes y fortalece la identidad. En los huertos que están integrando, se realizan acciones como el uso de composta, sistemas de acuaponía y tecnologías simples, que combinan saberes ancestrales y técnicas modernas, reduciendo el impacto ambiental y mejorando la productividad. Argumenta que, aunque estos modelos enfrentan barreras como la falta de infraestructura y el individualismo, los resultados son alentadores: grupos productivos activos, mejora en la autosuficiencia alimentaria, mayor interés en prácticas sostenibles y autogestión económica. La Ing. Lucía Salinas Luna, presidenta de la Sociedad Cooperativa “El Porvenir”, presentó su testimonio sobre el proyecto de huertos de traspaso iniciado en 2015 en la localidad de San Lorenzo Almecatla, Puebla, A partir de estas experiencias, han logrado generar un cambio significativo en su grupo, tanto en términos económicos como sociales. Por ejemplo, durante la pandemia, los huertos se convirtieron en una fuente crucial de alimentos frescos para el hogar, complementariamente, los excedentes pudieron colocarse a través de la venta directa a domicilio, fortaleciendo sus ingresos; práctica que se ha sostenido en los últimos años.

Reflexiones Finales

El seminario ofreció una perspectiva amplia y diversa sobre los desafíos y oportunidades en el ámbito de la economía social y solidaria, abordando desde la cohesión social hasta la gestión del desarrollo territorial, pasando por la inclusión financiera, el fortalecimiento de las cooperativas y la seguridad alimentaria. Cada ponencia presentó enfoques teóricos y prácticos que, en su conjunto, revelaron la complejidad y el potencial transformador de estas iniciativas. Las reflexiones sobre la cohesión social destacaron la necesidad de trascender indicadores cuantitativos y comprender las dinámicas sociales desde las experiencias individuales y colectivas. Por su parte, las Escuelas Campesinas y los huertos comunitarios ejemplificaron cómo el rescate de prácticas ancestrales puede integrarse con enfoques modernos para abordar desafíos contemporáneos.

La inclusión financiera a través de los Grupos de Ahorro y Préstamo Comunitario tienen impacto en la cohesión social y el empoderamiento, especialmente de las mujeres, en la generación de bienestar económico y comunitario. Asimismo, las cooperativas demostraron ser agentes clave para la transformación social y económica, aunque enfrentan retos significativos que requieren estrategias para mejorar su funcionamiento. En conclusión, el seminario ofreció herramientas y estrategias concretas para fortalecer las comunidades desde un enfoque integral e interdisciplinario. Los aprendizajes aquí compartidos invitan a una reflexión profunda y a una acción colaborativa, reafirmando que el camino hacia un desarrollo sostenible y equitativo se construye desde la interacción respetuosa, el reconocimiento de las identidades locales y la participación de todas y todos los actores.



Facultad de Economía • BUAP

La cooperación internacional en tiempos de competencia estratégica. Entre el interregno hegemónico y la multipolaridad Reseña

Héctor Morales Márquez

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

hectorfoster480@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-7665-744>

Cabrera, A. C.; Crivelli, E.; Domínguez, R.; y Lo Brutto G. (coords). (2024).

La cooperación internacional en tiempos de competencia estratégica. Entre el interregno hegemónico y la multipolaridad.

234 páginas

BUAP y Editorial Universidad de Cantabria

México

ISBN: 978-607-5914-80-0 (BUAP)

ISBN: 978-84-19024-95-4 (Editorial Universidad de Cantabria)

Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial Estados Unidos ha ejercido un rol en el sistema internacional como hegemonía, una vez que pudo moldear el escenario internacional mediante la conformación de instituciones internacionales, la reconstrucción de los mercados y las finanzas mundiales, así como la difusión de su ideología de acuerdo con sus intereses y necesidades (Arrighi, 1994). En la actualidad eso ha cambiado, Immanuel Wallerstein explicaba que Estados Unidos es hoy en día “una superpotencia solitaria que carece de verdadero poder, un dirigente mundial al que nadie sigue ni respeta” (Wallerstein, 2005: p.18). A la par de esta falta de poder han comenzado a surgir potencias medias o emergentes que tienden a generar un estado de multipolaridad, producto de la reubicación geográfica del capital, que tienden a complejizar la crisis en el sistema (Wallerstein, 2015).

Recibido: Marzo 31 2025

Aceptado: Abril 24 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

Debido a esto son relevantes las distintas reflexiones ofrecidas en el libro *La cooperación internacional en tiempos de competencia estratégica entre el interregno hegemónico y la multipolaridad*, editado en 2024 por el Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades “Alfonso Vélaz Pliego” de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y la Universidad de Cantabria, bajo la coordinación de Ada Celsa Cabrera García, Eduardo Crivelli Minutti, Rafael Domínguez Martín y Giuseppe Lo Brutto. El libro es una obra en la cual se abordan distintos temas como la competencia entre Estados Unidos y China, la cooperación sur-sur, los BRICS, el neoliberalismo, entre otros temas de actualidad e interés. El libro se divide en ocho capítulos de diversos autores que mediante distintos análisis teóricos y empíricos buscan comprender y explicar la manera en que se está desarrollando la cooperación internacional.

El Primer capítulo titulado “La democracia como arma de poder blando en la competencia estratégica entre Estados Unidos y China” de Rafael Domínguez Martín explora diversas problemáticas que la democracia liberal enfrenta. Se explica que en años recientes ha existido una tendencia hacia regímenes autoritarios, causada por la pérdida de la confianza en los modelos democráticos como resultado de años de neoliberalismo y la incapacidad de los partidos tradicionales de generar bienestar social. Luego, el texto aborda la manera en que Estados Unidos lanza su visión de democracia en contraste al “autoritarismo” chino, explicando que dentro de Estados Unidos crece cada vez más el temor de que su democracia se haya convertido en una plutocracia, la cual paradójicamente exporta democracia. Finalmente, el autor detalla sobre la visión china de democracia y los derechos humanos, aclarando que el país asiático no busca exportar su modelo, pero sí una mayor participación en las relaciones internacionales.

En el segundo capítulo, que lleva por título “La nueva gobernanza de la migración: un análisis del papel de la cooperación gubernamental y no gubernamental en la redefinición de las relaciones capitalistas raciales”, las autoras Alessandra Corrado y Camilla Macciani explican cómo los países del norte han generado dinámicas de securitización para controlar la movilidad de los migrantes, de tal manera que puedan seguir con lógicas de dominación que les beneficien. Las autoras parten del caso italiano, donde a partir de los 80s ha habido un proceso de securitización fronterizo cuyo efecto es el aumento de los migrantes con carácter irregular. Se explica que los países del norte, aparte de aumentar sus controles fronterizos, generan campañas en los países expulsores de migrantes para disminuir los flujos migratorios, acompañados de una ONG-ización que tiende a responder a intereses propios del Norte.

El tercer capítulo tiene por título “Recuperar la política de cooperación Sur-Sur: una periodización decolonial”. Aquí Thomas Muhr analiza diversos momentos históricos que ha atravesado la cooperación Sur-Sur, explicando conceptos clave como la desoccidentalización, reoccidentalización y colonialidad. El primero hace referencia a un proceso impulsado por las potencias emergentes; el segundo implica una estrategia seguida por los países del Norte cuyo objetivo es mantener la dominación sobre los países del Sur, y por último colonialidad, un fenómeno que se mantiene gracias a organismos como el Fondo Monetario Internacional que replican lógicas de poder sobre el sur global. De igual manera y con ejemplos puntuales, el autor detalla tanto los intentos de generar resistencia por parte del sur y las maneras en que el norte global coopta estos intentos.

El cuarto capítulo del libro se titula “BRICS plus: el choque de las globalizaciones en un sistema multicéntrico” por Javier Vadell. El autor explora las implicaciones de la unión

de potencias emergentes como China y Rusia, que buscan una mayor representación en el escenario internacional en contraposición a la globalización neoliberal. Se detallan los procesos de expansión y contracción que ha tenido el BRICS, siendo la pandemia de la Covid-19 un fenómeno relevante en el enfriamiento de las relaciones entre miembros. Sin embargo, el BRICS no solo se ha mantenido, sino que bajo el liderazgo chino ha comenzado una fase de expansión denominada “BRICS plus” en la cual se mantiene una invitación hacia los países del sur para adherirse a dicho organismo.

En el quinto capítulo, titulado “La relevancia geopolítica de los hemisferios en las dinámicas de ascenso y de superación del neoliberalismo”, Carmelo Buscema aborda la importancia de regiones como Latinoamérica o el sudeste asiático en un momento de crisis del neoliberalismo. En el caso de Latinoamérica se plantea que dicha región podría llegar a ser un punto clave para el desafío hacia Estados Unidos en su búsqueda por justicia social. Por otra parte, en el caso de China se evalúa su inserción en el escenario internacional, construyendo su propia visión al contacto con Occidente, lo que le ha permitido salir mejor librada de crisis especulativas que en el hemisferio occidental han tenido enormes impactos. Todo esto en un momento en el cual el neoliberalismo es fuertemente cuestionado.

En el capítulo sexto, “América Latina y el Caribe frente a los BRICS plus en el interregno del sistema mundial”, de Eduardo Crivelli Minutti y Giuseppe Lo Brutto, se analiza cómo América Latina está siendo un importante escenario de disputa, debido a la pérdida de hegemonía estadounidense y el aumento de la presencia de China o Brasil como potencias emergentes. El surgimiento de la CELAC, que excluye a Estados Unidos, el aumento de relaciones con China y Rusia, así como la invitación a países como Argentina para unirse al BRICS plus junto con la negativa del actual presidente Javier Milei de adherirse para preferir una mayor vinculación con el lado occidental revelan las tensiones entre este nuevo grupo de potencias emergentes y los Estados Unidos, que buscan mantener su posición en la región.

El séptimo capítulo de esta obra, titulado “Financiarización de la ayuda europea en Latinoamérica: los casos de Perú y Ecuador”, escrito por Juan Pablo Salazar, consiste en un abordaje histórico sobre la evolución y también las involuciones que ha sufrido la financiarización en la ayuda para el desarrollo. Actualmente existen por lo menos 3 polos principales de financiamiento para los países en vías de desarrollo: Estados Unidos, la Unión Europea y China. Tomando en cuenta que cada vez es más común la combinación de fondos públicos con privados, el capítulo se sirve de ejemplos en Perú y Ecuador en donde el carácter de la cooperación ha llegado a ser mayoritariamente crediticia y minoritariamente en donaciones, sin tomar en cuenta los límites legales del endeudamiento de cada país, que en el caso de Ecuador ha terminado por exceder el límite legal, lo que hace levantar sospechas sobre el carácter de esta cooperación proveniente de la Unión Europea.

El octavo y último capítulo, titulado “Empresas con capital mayoritariamente público de China y la Cooperación Sur-Sur en el actual contexto de caos sistémico”, de Ada Celsa Cabrera García y Dulce Gabriela Paz Juárez, analiza el funcionamiento de la SASAC –acrónimo en inglés de la Comisión Estatal para la Supervisión y Administración de los Activos del Estado– que opera como un mecanismo de supervisión y gestión de las empresas chinas cuyo capital es mayoritariamente público. Dicho mecanismo, aclaran las autoras, funciona como un ente de inversiones privadas que está bajo el mando del partido comunista chino. A partir de ahí, se aborda el panorama actual sobre el impacto que ha tenido la SASAC como

generadora de empresas líderes mediante el impulso que China está dando a los esquemas de cooperación sur-sur, buscando a su vez generar un nuevo consenso.

A la luz de estas consideraciones se puede decir que el libro *La cooperación internacional en tiempos de competencia estratégica. Entre el interregno hegemónico y la multipolaridad* es una obra valiosa para aquellos interesados en temas de cooperación internacional y en el marco del interregno de transición hegemónica en curso, que abre la confrontación entre los Estados Unidos y China.

Referencias

- Arrighi, G. (2018 [1994]). *El largo siglo XX, dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid: Akal.
- Cabrera, A. C.; Crivelli, E.; Domínguez, R.; y Lo Brutto G. (coords). (2024). *La cooperación internacional en tiempos de competencia estratégica. Entre el interregno hegemónico y la multipolaridad*. Santander: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y Editorial Universidad de Cantabria. <https://www.editorial.unican.es/libro/la-cooperacion-internacional-en-tiempos-de-competencia-estrategica-entre-el-interregno>
- Wallerstein, I.M. (2005). *La decadencia del poder estadounidense - Estados Unidos en un mundo caótico*. Santiago de Chile: LOM Ediciones.
- Wallerstein, I.M. (2015). *¿Tiene futuro el capitalismo?* México: Siglo XXI.

