

2023

Premio Nacional de \_\_\_\_\_

Investigación Social  
y de Opinión Pública



CÁMARA DE  
DIPUTADOS  
LXV LEGISLATURA

**CESOP**  
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES Y DE OPINIÓN PÚBLICA



Premio Nacional de Investigación  
Social y de Opinión Pública 2023

---

**XIII Premio CESOP**

## Premio Nacional de Investigación Social y de Opinión Pública 2023

© Honorable Cámara de Diputados del Congreso de la Unión  
Primera edición, mayo de 2024

D.R. © Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública  
Cámara de Diputadas y Diputados / LXV Legislatura  
Av. Congreso de la Unión 66  
Edificio I, primer piso  
Col. El Parque, 15960  
Ciudad de México  
Tel. 5036-0000 ext. 55237  
[cesop@congreso.gob.mx](mailto:cesop@congreso.gob.mx)  
<http://diputados.gob.mx/cesop>

Coordinadora: Ana Gabriela Núñez Pérez  
Portada: Ana Elena Hernández Palomino  
Maquetado: Juan Alberto González Rodríguez  
Corrección de estilo: Antonio Contreras Martínez y Angélica Archundia  
Responsables de edición: Ana Gabriela Núñez Pérez  
Asistente Editorial: Jacqueline Téllez Méndez



*Se prohíbe la reproducción total o parcial de esta obra –incluido el diseño tipográfico y de portada–, sea cual fuere el medio, electrónico o mecánico, sin el consentimiento por escrito de los editores.*

Impreso en talleres gráficos de la Cámara de Diputados

**H. CÁMARA DE DIPUTADOS  
LXV LEGISLATURA**

**MESA DIRECTIVA**

Dip. Marcela Guerra Castillo  
*Presidente*

Dip. Karla Yuritzi Almazán Burgos  
Dip. Lilia Caritina Olvera Coronel  
Dip. Blanca María del Socorro Alcalá Ruíz  
*Vicepresidentes*

Dip. Brenda Espinoza López  
Dip. Diana Estefanía Gutiérrez Valtierra  
Dip. Fuensanta Guadalupe Guerrero Esquivel  
Dip. Nayeli Arlen Fernández Cruz  
Dip. Pedro Vázquez González  
Dip. Vania Roxana Ávila García  
Dip. Karina Isabel Garivo Sánchez  
*Secretarios*

**JUNTA DE COORDINACIÓN POLÍTICA**

Dip. Jorge Romero Herrera  
*Presidente y Coordinador del Grupo Parlamentario del PAN*  
Dip. Moisés Ignacio Mier Velasco  
*Coordinador del Grupo Parlamentario de MORENA*  
Dip. Rubén Ignacio Moreira Valdez  
*Coordinador del Grupo Parlamentario del PRI*  
Dip. Carlos Alberto Puente Salas  
*Coordinador del Grupo Parlamentario del PVEM*  
Dip. Alberto Anaya Gutiérrez  
*Coordinador del Grupo Parlamentario del PT*  
Dip. Braulio López Ochoa Mijares  
*Coordinador del Grupo Parlamentario de MC*  
Dip. Francisco Javier Huacus Esquivel  
*Coordinador del Grupo Parlamentario del PRD*

## SECRETARÍA GENERAL

Mtra. Graciela Báez Ricárdez  
*Secretaria General*

Lic. Hugo Christian Rosas de León  
*Secretario de Servicios Parlamentarios*

Lic. Juan Carlos Cummings García  
*Secretario de Servicios Administrativos y Financieros*

## CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES Y DE OPINIÓN PÚBLICA

Ana Gabriela Núñez Pérez  
*Encargada del Despacho de la Dirección General del  
Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública  
Directora de Estudios de Desarrollo Regional*

Yasmín Martínez Carreón  
*Directora de Estudios Sociales*

Ana Karla Torres Gómez  
*Subdirectora de Estudios de Opinión Pública*

José Francisco Flores Vázquez  
*Subdirector de Análisis y Procesamiento de Datos*

Monserrat Torres Ilizaliturri  
*Coordinadora Técnica*





# Contenido

---

## 9 Presentación

- 15** Interrupción legal del embarazo en México, 2019-2022: representación sustantiva de las mujeres en el ámbito local y aprobación de reformas legislativas

*Maria Grisel Salazar Rebolledo y José Stalin Muñoz Ayora*

- 53** Trabajo no remunerado de cuidados y doméstico como limitante en la participación laboral de las mujeres mexicanas

*Lorena Guadalupe Corrales Borboa*

- 99** Expansión de la oferta de alimentos ultraprocesados y de comida rápida en México: transformaciones en el consumo y efectos en la salud pública

*Agustín Rojas Martínez*

- 185** El efecto de las empresas sociales y solidarias en el desarrollo económico local: evidencia para México

*L. Guillermo Woo Gómez, L. Guillermo Woo Mora y Raúl Cepeda Suárez*

- 237** Contra la infodemia, comunicación directa: Factores que inciden en el acto y expectativa de vacunación contra covid-19

*Juan Enrique Huerta Wong y Alejandro Miguel Castañeda Valencia*

- 273** WhatsApp para la Coordinación Gubernamental: El caso del estado de México

*Rodrigo Sandoval Almazán*



# Presentación

En el Congreso de la Unión la elaboración y aprobación de la legislación se sustenta en el trabajo científico. En este ámbito la investigación es una herramienta fundamental para fortalecer este proceso al proporcionar un diagnóstico preciso sobre la percepción, necesidades y problemáticas sociales, lo que resulta en bases sólidas para diseñar estrategias eficaces de intervención social.

Metodológicamente, el diseño de la investigación se nutre de análisis previos elaborados por diversos investigadores. Este proceso enriquece la comprensión del fenómeno estudiado al incorporar una amplia variedad de enfoques. De esta forma, el conocimiento científico se construye de manera reiterada y se adecua al contexto social estudiado.

En la Cámara de Diputados, las y los legisladores consultan los informes elaborados por los centros de estudios adscritos a esta institución, así como los que presentan investigadores externos, para fundamentar su deliberación. Con el propósito de incentivar y reconocer la labor científica en el país, el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública convocó a la XIII edición del Premio Nacional de Investigación Social y de Opinión Pública, cuyo objetivo es presentar los trabajos ganadores.

Para iniciar esta edición, el primer capítulo que conforma el presente libro se titula *Interrupción legal del embarazo en México, 2019-2022: representación sustantiva de las mujeres en el ámbito local y aprobación de reformas legislativas*, autoría de María Grisel Salazar Rebolledo y José Stalin Muñoz Ayora, ganadores del primer lugar de este certamen. El estudio contribuye a la comprensión de la regulación en materia de salud reproductiva desde la perspectiva de la representación sustantiva. Los autores examinan la aprobación de legislación en materia de interrupción legal del embarazo a partir de dos vertientes: la influencia de la presencia de las mujeres en los congresos y la formación ideológica del partido gobernante.

El segundo capítulo, *Trabajo no remunerado de cuidados como limitante en la participación laboral de las mujeres mexicanas*, de Lorena Guadalupe Corrales Borboa, ganadora del segundo lugar; explora los efectos de la división sexual del trabajo que perjudican a las mujeres. Como sugiere su título,

profundiza en el impacto que el trabajo no remunerado de carácter doméstico y de cuidados ejerce sobre la participación laboral de las mujeres que se encuentran activas en el mercado laboral o que aspiran a incorporarse. Como parte del estudio, analiza los factores sociodemográficos que perpetúan la asignación de roles que les imposibilita ingresar en la esfera laboral. Para los fines propuestos, la autora estima en términos porcentuales la probabilidad de participación si el trabajo no remunerado se redujera.

Posteriormente, ante el consumo progresivo de alimentos y bebidas altamente procesados en el país, el capítulo titulado *Expansión de la oferta de alimentos ultraprocesados y de comida rápida en México: transformaciones en el consumo y efectos en la salud pública*, ganador del tercer lugar, examina el patrón de consumo alimenticio, centrándose en la relación existente entre los niveles de producción, distribución y consumo. El autor refiere los cambios estructurales en la producción y distribución como factores claves en el incremento de consumo. Para su estudio enfatiza en las transformaciones ocurridas en el país en las últimas dos décadas en materia de consumo y oferta alimenticia, así como en los efectos causados en la salud.

Como parte del reconocimiento al arduo trabajo de los concursantes y de sus destacadas investigaciones, esta edición cuenta con tres menciones honoríficas. En primer lugar, se encuentra el capítulo que lleva por nombre *El efecto de las empresas sociales y solidarias en el desarrollo económico local: evidencia para México*, en el cual, tal como su nombre lo indica, evalúa el impacto de las empresas de la economía social y solidaria (ESS) en el desarrollo económico del país. Cabe mencionar que dichas empresas forman parte de la propiedad colectiva y se caracterizan por operar bajo la cooperación, administración y el ordenamiento de los socios y/o miembros que las integran; por consiguiente, tienen como objetivo la satisfacción de las necesidades de sus integrantes o comunidad. Para estimar su efecto, se recurre a una interesante metodología que aproxima el nivel de desarrollo económico a nivel granular. Este método incorpora la densidad de iluminación nocturna per cápita para celdas de 25 kilómetros cuadrados. Análogamente, el estudio recopila información sobre la presencia y localización de las empresas a lo largo del país.

La segunda mención honorífica corresponde al capítulo titulado *Contra la infodemia, comunicación directa: factores que inciden en el acto y expectativa de vacunación*

*contra covid.19*, un estudio que analiza el acceso a información de calidad como un factor determinante al decidir vacunarse. Para este fin, contrasta las características sociodemográficas de las personas vacunadas y no vacunadas en función de la recepción y procesamiento de información sobre la vacunación. De esta manera, establece un perfil de las personas que se mantienen informadas, considerando aspectos como el nivel educativo.

Por último, esta entrega concluye con el artículo *WhatsApp para la Coordinación Gubernamental: El caso del Estado de México*, de Rodrigo Sandoval Almazón. Este artículo examina la influencia de una de las aplicaciones de mensajería más populares en el mundo: WhatsApp, en las estrategias de coordinación empleadas por gestores públicos dentro del Instituto de Seguro Social del Estado de México y Municipios (ISSEMyM). Para tales efectos, se utilizó una metodología cualitativa que incluyó la realización de ocho entrevistas a directivos públicos clave, entre enero y julio del año 2018. Como parte de los resultados, el autor investiga cómo se integra la aplicación en el flujo de trabajo y en la comunicación con la ciudadanía.

Finalmente, cada capítulo se especializa en diferentes áreas temáticas, ofreciendo investigaciones objetivas de gran relevancia social. Se prevé que su contenido fortalezca la labor legislativa y sirva como un recurso de consulta para la ciudadanía. Mediante esta publicación se busca impulsar la generación, difusión y aplicación del conocimiento científico con el objetivo de contribuir a la toma de decisiones informada e impulsar el avance del conocimiento.

**Mtra. Ana Gabriela Núñez Pérez**  
*Encargada de la Dirección General del CESOP*  
*Directora de Estudios de Desarrollo Regional*





PRIMER LUGAR

XIII  
Premio  
CESOP



# Interrupción legal del embarazo en México, 2019-2022: representación sustantiva de las mujeres en el ámbito local y aprobación de reformas legislativas

*Maria Grisel Salazar Rebollo y José Stalin Muñoz Ayora*

## Resumen

En México, casi la tercera parte de los congresos locales ha aprobado reformas legislativas en materia de interrupción legal del embarazo. En consecuencia, el reconocimiento de los derechos de las mujeres y personas gestantes varía considerablemente según su residencia. Esta heterogeneidad obliga a preguntarse por qué en años recientes algunas entidades han aprobado la interrupción legal del embarazo, mientras que otras han evadido el tema.

La literatura empírica sobre despenalización del aborto ofrece algunas explicaciones, algunas centradas en la variación entre países, otras en elementos estructurales o ideológicos que, desde nuestra perspectiva, no permiten comprender por sí mismos la situación persistente en el país.

Con base en avances de la literatura sobre representación sustantiva, se argumenta que los liderazgos femeninos locales, tanto en el poder ejecutivo como en el legislativo, constituyen un elemento clave para explicar la aprobación de legislación en materia de interrupción legal del embarazo. A partir del análisis estadístico de una base de datos propia sobre la presencia de mujeres en las gubernaturas y en órganos de gobierno y comisiones de los congresos locales, se encuentra que la aprobación de estas reformas entre 2019 y 2022 en México se relaciona con el crecimiento electoral de

los partidos de izquierda y la representación sustantiva de las mujeres. En particular, encontramos que, siempre que exista una mayoría de izquierda en el congreso local, la presencia de mujeres en puestos clave en el legislativo y el arribo de gobernadoras de izquierda son las variables que mejor logran explicar la aprobación de la interrupción legal del embarazo en los estados.

## Introducción

México se encuentra en medio de una reconfiguración normativa mayúscula en materia de reconocimiento legal de los derechos reproductivos de las mujeres y personas gestantes. En los últimos cinco años (2019-2023), este fenómeno ha crecido sobre todo en el ámbito local. Durante más de una década, la Ciudad de México fue la única entidad federativa del país que permitía la interrupción legal del embarazo antes de la semana doce de gestación, de forma voluntaria.

De hecho, a partir de abril de 2007, cuando la Asamblea Legislativa del entonces Distrito Federal despenalizó el aborto voluntario e introdujo la figura legal de la interrupción del embarazo, la capital de la república se convirtió en el referente nacional y regional en materia de reconocimiento de derechos reproductivos. A pesar de ello, esa primera reforma provocó una contra reacción conservadora en el resto del país y, en los años siguientes (2008-2011), la mitad de los congresos locales aprobaron reformas constitucionales para proteger la vida desde el momento de la concepción.

En este escenario, hubo que esperar doce años para que otra entidad federativa emulara lo hecho en la Ciudad de México: en septiembre de 2019, el congreso de Oaxaca reformó el Código Penal local para despenalizar el aborto hasta la semana doce. En esta ocasión, a diferencia de la reforma de 2007, la modificación del congreso oaxaqueño inspiró una oleada de reformas análogas en el resto del país. En los 15 meses transcurridos entre junio de 2021 y octubre de 2022, ocho congresos locales (Hidalgo, Veracruz, Colima, Baja California, Sinaloa, Guerrero, Baja California Sur y Quintana Roo) despenalizaron el aborto en las primeras semanas de gestación e introdujeron la interrupción legal del embarazo en

los marcos jurídicos locales. De esta forma, en tan sólo un par de años, una garantía legal que tradicionalmente se había interpretado como una excepcionalidad progresista de la Ciudad de México se convirtió en la realidad de la tercera parte de las entidades del país.<sup>1</sup>

Puede ser pronto para afirmarlo categóricamente, pero el impulso en favor del reconocimiento de la interrupción legal del embarazo por parte de los legislativos locales parece haberse agotado. A casi un año de la última reforma legislativa en la materia (Quintana Roo aprobó y publicó la modificación legal más reciente en octubre de 2022), no se han votado nuevas iniciativas en los congresos locales restantes. Este *impasse* podría reflejar la alteración de las condiciones coyunturales que incentivaron las reformas legislativas locales.

En particular, cabe mencionar que, en septiembre de 2023, la Suprema Corte de Justicia de la Nación, mediante la sentencia al amparo en revisión 267/2023, ordenó al Congreso de la Unión derogar las normas del Código Penal Federal que criminalizan el aborto voluntario, por considerarlas contrarias a la dignidad humana, la autonomía reproductiva y libre desarrollo de la personalidad, así como violatorias del derecho a la salud en igualdad y sin discriminación. De cumplirse dicha resolución, los congresos locales que aún no han legislado en esta materia podrían carecer de incentivos para hacerlo, pues las mujeres y personas gestantes podrían acudir a las instituciones federales de salud en esos territorios para acceder a este tipo de procedimientos, sin que se requiera para ello una adecuación del marco jurídico local; más aún, la sentencia podría inspirar una oleada de amparos análogos en contra de los códigos penales locales que aún criminalizan el aborto, y de mantener el criterio jurisdiccional obligaría a los congresos locales a derogar las normas que criminalizan el aborto. Un eventual avance legislativo empujado por decisiones judiciales respondería a una lógica distinta.

En cualquier caso, el periodo comprendido entre septiembre de 2019 y octubre 2022, cuando se aprobaron nueve reformas legislativas

---

1 Además de las entidades que despenalizaron el aborto por la vía legislativa, en septiembre de 2017 Coahuila hizo lo propio por la vía judicial, cuando la Suprema Corte de Justicia de la Nación resolvió, mediante la acción de inconstitucionalidad 148/2017, la inconstitucionalidad de las normas del Código Penal de aquel estado que castigaban penalmente a quienes abortaban.

de despenalización del aborto y regulación de la interrupción legal del embarazo, se distingue como un momento excepcional de la historia reciente de México, que requiere de un estudio a fondo. En este sentido, la pregunta que guía esta investigación es: ¿por qué, entre 2019 y 2022, algunos congresos locales mexicanos aprobaron reformas legislativas en materia de interrupción legal del embarazo, mientras otros no llegaron siquiera a votar el tema?

El objetivo es encontrar una explicación a la actual diversidad de los marcos jurídicos locales en México, así como entender los avances y resistencias al proceso de legalización del aborto en México. Desde una perspectiva de ciencia política, este contexto ofrece una oportunidad única para explorar las intersecciones entre actores políticos, movimientos sociales y procesos legislativos. La toma de decisiones en este asunto no sólo implica consideraciones éticas y de derechos humanos, sino que también revela cómo las instituciones gubernamentales responden a las demandas de larga data y cómo se forjan alianzas y antagonismos entre actores con objetivos e intereses divergentes.

La literatura comparada sobre despenalización del aborto ha ensayado diversas explicaciones. Desde un punto de vista estructural, se han identificado predictores como el nivel de desarrollo nacional (Trent y Hoskin, 1999) y el tipo de régimen político (Htun, 2003). Desde una perspectiva institucional, se ha demostrado que la elección de gobiernos de izquierda (Htun y Weldon, 2010; Lamas, 2009), el activismo judicial (Gómez Rubio, 2015) y la organización federal (Tatalovich, 1997) favorecen la aprobación de este tipo de legislación. Desde una perspectiva estratégica, Ainsworth y Tell (2010) han señalado el incrementalismo legislativo como un factor presente en las iniciativas exitosas, y Staggenborg (1986) ha identificado la existencia de coaliciones de política como elemento para explicar el avance de las políticas pro-elección. Por último, desde una visión sociológica, se ha insistido que la legalización puede depender de una fuerte presencia de activistas feministas (Daby y Moseley, 2022; Záremberg y Guzmán, 2019), una opinión pública favorable (Lax y Phillips, 2011), o de mecanismos de difusión internacional y regional (Bergallo, Jaramillo Sierra y Vaggione, 2018). Por el contrario, Beer (2017) señala la influencia de un alto porcentaje de población católica o evangélica para explicar las resistencias a este tipo de legislación.

Sin embargo, estos factores no alcanzan a explicar cabalmente la diversidad jurídica que persiste actualmente en México. Por un lado, algunas de las variables independientes comúnmente empleadas por la literatura, como el régimen político, la intervención de las cortes, el activismo de la sociedad civil o la propia opinión pública, parecerían no variar considerablemente de una entidad federativa a otra, ni de un año al siguiente. En este sentido, no permitirían entender la diversidad que persiste en México. Por otro lado, la mayor parte de las explicaciones disponibles se ha articulado para analizar el fenómeno a escala nacional, dejando de lado las particularidades locales que resultan relevantes para países federales. En consecuencia, algunos de los predictores comprobados en casos nacionales parecerían ser insuficientes para explicar por sí mismos lo sucedido en varias entidades de México. Por ejemplo, Oaxaca, uno de los estados con menor desarrollo económico, fue el segundo en aprobar las reformas de interrupción legal del embarazo; Colima, Guerrero, Hidalgo, donde arriba de 85% de la población se asume como católica, también aprobaron modificaciones similares; contrario a la visión incrementalista, los marcos jurídicos de Colima, Quintana Roo y Veracruz transitaron de mantener cláusulas constitucionales que protegían la vida desde el momento de la concepción a la despenalización del aborto; mientras varias entidades que tradicionalmente han sido gobernadas por la izquierda, como Michoacán, Chiapas y Zacatecas, no lograron reformar sus marcos legales.

Además, hay pocos estudios que hayan tomado a México como foco de análisis. Esto sorprende, pues ha sido uno de los países latinoamericanos de avance más decidido en la despenalización del aborto. Los estudios existentes se han enfocado, o bien en los avances federales (Ulloa, 2020), o se han propuesto entender una entidad federativa en particular, generalmente la Ciudad de México (Lamas, 2009), o algunos casos selectos (Záremberg y Guzmán, 2019). Los estudios que analizan de forma comparada los avances de las entidades federativas (Loprete, 2014; Beer, 2017), fueron publicados antes de la aprobación de las reformas legislativas recientes, de suerte tal que las peculiaridades de la reciente ola de despenalizaciones no han sido suficientemente explicadas.

Para cubrir los huecos en la literatura, la presente investigación retoma un elemento que generalmente se ha dejado de lado en el análisis de la despenalización del aborto: la presencia de mujeres en puestos de lide-

razgo político y su interacción con otras variables institucionales. Así, construyendo sobre hallazgos de la literatura de representación sustantiva, se argumenta que la presencia de mujeres en puestos de liderazgo ejecutivo y legislativo afecta positivamente la aprobación de legislación en materia de interrupción legal del embarazo. Esta propuesta también permite abonar a las discusiones en torno al impacto de la representación descriptiva de las mujeres en los congresos, al insistir en que su presencia no basta para anticipar cambios de fondo en políticas públicas que afectan a las mujeres, si no que se requiere de condiciones específicas para que ocupen puestos clave en los órganos de gobierno legislativo o en las comisiones “duras”.

Esta investigación ofrece evidencia empírica de cómo la representación sustantiva de mujeres en las legislaturas locales y gubernaturas, en el periodo 2019-2023, favoreció la aprobación del acceso al aborto legal y seguro. A partir de un análisis estadístico de la composición de los congresos locales en los años legislativos comprendidos en el periodo de análisis, se demuestra que la presencia de mujeres en puestos de liderazgo político en las entidades federativas, tanto en el poder legislativo como en el ejecutivo, es un elemento clave para la aprobación de legislación que garantiza el acceso a la interrupción legal del embarazo. Además, este estudio se propone arrojar luz sobre los efectos de la representación descriptiva *vis-a-vis* la representación sustantiva, lo que abona a las investigaciones que sostienen que la sola presencia creciente de mujeres es insuficiente para garantizar la aprobación de políticas que contribuyan a cerrar las brechas de género en sus diferentes dimensiones.

Las entidades federativas de México permiten poner a prueba el argumento gracias a que, en la última década, una serie de cambios institucionales impulsados por reformas legislativas han modificado significativamente la presencia de mujeres en cargos de elección popular. En primer lugar, la reforma electoral de 2014 estableció, entre otros cambios, dos nuevas reglas para la conformación de los poderes legislativos locales: el principio de paridad de género y la posibilidad de la reelección consecutiva. Esto posibilitó que, en el periodo 2021-2022, los 32 congresos locales del país contaran con al menos 50% de legisladoras mujeres. No sólo eso, sino que varias de ellas habían sido reelegidas en el cargo, por lo que contaban con experiencia legislativa previa, abriendo con ello la posi-

bilidad de acceder a puestos de liderazgo dentro de las propias legislaturas. En segundo lugar, la reforma constitucional de 2019 en materia de paridad de género generó un incremento en el número de mujeres gobernadoras en el país. Conocida popularmente como la reforma de “paridad en todo”, la modificación llevó a las autoridades electorales a establecer la obligación de los partidos políticos a postular candidaturas paritarias en las elecciones locales concurrentes a gubernaturas. De esta forma, en las elecciones locales de 2021 y 2022, ocho mujeres gobernadoras resultaron electas, lo que concretó un cambio sustancial en la composición de los poderes ejecutivos locales. En 2023, casi un tercio de las gubernaturas del país estaban ocupadas por mujeres.

A continuación, la investigación se divide en secciones. En el primer apartado realizamos un recuento del avance legislativo de la interrupción legal del embarazo en México. En el segundo, presentamos un panorama de las explicaciones que se han ofrecido para entender la aprobación del aborto en diversas latitudes, con especial énfasis en países de América Latina, y países federales, como Estados Unidos. En tercer lugar, presentamos nuestro argumento e hipótesis, para, en el cuarto apartado, detallar nuestra aproximación metodológica. Finalmente, mostramos resultados y conclusiones.

## **El avance legislativo de la interrupción legal del embarazo en México**

Diversos actores han intervenido en la despenalización del aborto en México. En primer lugar, desde una perspectiva social, tanto la opinión pública como la sociedad civil organizada han sido determinantes en el avance de este tipo de iniciativas. Desde una perspectiva institucional, partidos políticos, el poder ejecutivo, los legislativos locales y federal y la Suprema Corte han abonado de forma definitiva a la discusión.

Los debates en torno al aborto generan controversia, pues el tema se asocia con concepciones múltiples: puede leerse como un asunto de salud pública, pero también como una cuestión moral; puede aludirse a la expansión de los derechos reproductivos como una razón para su aprobación, pero también se ha contrapuesto el derecho a la vida como un argumento

para su prohibición; puede encuadrarse bajo un marco de libertades, pero también como uno de violencia de género. En ese sentido, las discusiones sobre la legalización del aborto están atravesadas por clivajes ideológicos, controversias morales, perspectivas sobre los alcances de las decisiones de las mujeres sobre su propio cuerpo y, por supuesto, concepciones sobre la política. En México, las opiniones están divididas prácticamente a la mitad: mientras que el 45% de las personas considera que el aborto debería ser legal en todos los casos, el 55% se opone a esta posibilidad (Ipsos 2023).

De manera llamativa, a medida que ha incrementado la fuerza de los movimientos feministas en México y en América Latina, en los últimos tres años en nuestro país, ha disminuido el porcentaje de personas que apoya la legalización incondicional del aborto. Además, el 58% de las personas expresan que debería sancionarse a quienes realizan un aborto en contextos donde no es legal.

Como es natural, el tema también divide a las opiniones por género: mientras que el 59% de las mujeres considera que el aborto debería legalizarse, el 52% de los varones tiene la misma opinión. En ese sentido, la divergencia de puntos de vista es tan marcada que, sea cual sea la decisión sobre legislar o no, siempre lleva asociados costos políticos. Es por esta razón que el cambio en políticas que implican discusiones morales no puede explicarse a partir de un solo elemento, sino que generalmente necesitan echar mano de múltiples factores (Martínez-Carmona, 2022).

En nuestro país, el origen del activismo feminista puede rastrearse desde hace más de cinco décadas. Concentrado originalmente en la lucha por derechos políticos, en la década de 1970 incorpora a sus demandas la defensa del libre ejercicio de la sexualidad y la maternidad voluntaria, y desde la década de 1990 la promoción y defensa de los derechos reproductivos, incluyendo la despenalización del aborto (Álvarez Enríquez, 2020: 157). La libertad para elegir sobre el cuerpo propio ha sido una de las banderas históricas de la lucha feminista; es un tema medular en tanto que confluyen varios de los principios de este movimiento: libertad sexual, igualdad de oportunidades, las responsabilidades de cuidados, discriminación laboral por embarazo, el derecho a decidir sobre el propio cuerpo y el libre desarrollo de la personalidad.

Dentro de la lucha por los derechos sexuales y reproductivos de las mujeres y personas con capacidad de gestar se reconoce la importancia de tener la posibilidad de acceder a la interrupción del embarazo en condiciones seguras y legales (Lamas 2009). El proceso de discusión sobre este asunto se ha modificado de manera importante en los últimos años, atestiguándose con fuerza la aparición del tema en la agenda pública, la intensa participación de activistas feministas y defensoras de derechos humanos (Záremberg y Guzmán 2019), y la configuración del tema en términos políticos como un eje de polarización partidista (Beer 2003). Además, la horizontalización de la organización familiar, junto con la democratización, abrirían, en teoría, el paso hacia reformas liberalizadoras en términos sociales (Htun, 2003). También, a partir de 1997, se ha incrementado la presencia de gobiernos encabezados por partidos de izquierda, tanto en lo local como en lo federal, con el arribo de Cuauhtémoc Cárdenas a la jefatura de gobierno de la Ciudad de México, y culminando con el triunfo de Andrés López Obrador a la presidencia de la república, en 2018. Sin embargo, ni el activismo feminista ni los gobiernos de signo izquierdista han sido suficientes para impulsar el aborto legal y seguro en todo el país.

La primera entidad en aprobar la interrupción legal del embarazo en México fue la Ciudad de México (entonces Distrito Federal) en 2007. La explicación más aceptada de este suceso se relaciona con la conjunción del empuje de los grupos feministas, un ambiente de fuerte polarización poselectoral y el impulso del Partido de la Revolución Democrática (Lamas, 2009).

Este primer avance suscitó, sin embargo, una reacción conservadora tanto por la vía judicial como legislativa. En el primer caso, desde el ejecutivo federal, encabezado en ese momento por un presidente vinculado con un partido de derecha, se promovieron acciones para buscar la anulación de la reforma legislativa. Tanto la Procuraduría General de la República como la Comisión Nacional de Derechos Humanos interpusieron las acciones de inconstitucionalidad 16/2007 y 17/2007. La Suprema Corte de Justicia de la Nación resolvió ambas acciones de forma conjunta confirmado la constitucionalidad de la reforma de la Asamblea Legislativa y estableciendo que, contrario a un criterio previo de 2000, la vida no podía considerarse un derecho absoluto y que no había bases constitucionales o

convencionales que obligaran a proteger la vida desde el momento de la concepción (GIRE, 2022: 34-35).

Desde la vía legislativa, entre 2008 y 2010 la mitad de los congresos locales aprobaron reformas constitucionales para proteger la vida desde el momento de la concepción (Ávalos, 2013: 2282-2283). Sumado a las constituciones de Chihuahua y Coahuila que contaban con previsiones análogas desde la década de 1990, un par de años después de la reforma de interrupción legal del embarazo en el Distrito Federal, más de la mitad de las entidades del país había legislado en el sentido contrario.

La Suprema Corte también estudió el asunto de las normas constitucionales que protegen la vida desde el momento de la concepción, aunque en la mayoría de los casos evitó entrar al estudio a profundidad. Por ejemplo, en la Acción de Inconstitucionalidad 11/2009, promovida por el procurador de Derechos Humanos y Protección Ciudadana de Baja California contra la reforma al artículo 7 de la Constitución local, la Corte desestimó la acción al determinar que no había vicios legislativos. En la controversia constitucional 104/2009, interpuesta por un síndico de Ixtaltepec, Oaxaca, contra la reforma a la Constitución estatal, la Corte decidió no estudiar los cargos por considerar que la controversia constitucional no era la vía idónea y por la falta de competencia de la autoridad municipal (González Carvallo, Rubio Rufino y Esparza Escamilla, 2022: 53-60).

Solamente hasta la Acción de Inconstitucionalidad 106/2018, resuelta en septiembre de 2021, la Suprema Corte estableció la inconstitucionalidad de las cláusulas que protegen la vida desde la concepción. Esta acción fue interpuesta por un grupo de legisladoras del Congreso de Sinaloa contra la reforma a la Constitución local. La Corte señaló que los congresos locales no tienen la facultad de establecer el momento en que inicia la vida y que estas cláusulas son contrarias al derecho a decidir sobre el propio cuerpo y a la salud de las mujeres (González Carvallo, Rubio Rufino y Esparza Escamilla, 2022: 61).

Al analizar este contexto, Beer (2019) encuentra que la disparidad en marcos legales subnacionales en el caso del aborto es producto de la falta de consenso nacional e internacional sobre el tema y la presencia de una

fuerte oposición organizada. También encuentra evidencia estadística en el sentido de que la aprobación de reformas provida es más probable con gobernadores del PRI o del PAN, por lo que concluye que las instituciones políticas locales importan para explicar las diferencias en este tipo de legislaciones. En un sentido similar, al comparar los casos de México y Argentina, dos países federales, Lapreite (2014) afirma que las diferencias entre ambas naciones respecto del avance de la despenalización del aborto resultan del nivel de ideologización y disciplina de los partidos políticos. Señala que en México es más factible distinguir a los partidos políticos por sus alineaciones ideológicas y hay una mayor disciplina partidista, lo que hace más complejas las alianzas entre mujeres de distintos partidos, y por lo tanto habría resultado más difícil observar el avance de legislación sobre despenalización del aborto. En ambos casos, las autoras insisten en la relevancia de los contextos locales para entender cambios legislativos en esta materia.

Después de la Ciudad de México y Oaxaca, los congresos de Hidalgo y Veracruz fueron los siguientes en sumarse a la aprobación de leyes que permiten acceder al aborto hasta las doce semanas de embarazo.

En paralelo, el tema ocupó un sitio relevante en las deliberaciones políticas de todos los estados, especialmente a raíz de que la Suprema Corte de Justicia de la Nación se pronunciara en 2021 sobre el tema en diversas ocasiones. Destaca la declaración de inconstitucionalidad de la criminalización del aborto, como respuesta a la modificación de diversos artículos del Código Penal de Coahuila, que establecían una pena de prisión al aborto voluntario (artículos 196, 198, 199, 224 fracción II).

Esta resolución obliga a todos los jueces, federales y locales, a considerar inconstitucionales las normas penales que criminalicen el aborto de manera absoluta. A raíz de este pronunciamiento de la Corte, Baja California, Colima, Sinaloa, Guerrero y Baja California Sur establecieron también acceso al aborto legal.

A esto hay que añadir la más reciente decisión de la Suprema Corte de Justicia de la Nación que, en septiembre de 2023, estableció la inconstitucionalidad de la criminalización del aborto en el ámbito federal, con lo

que Aguascalientes se unió al conjunto de estados que permite acceso al aborto legal.

A pesar de estos avances, más de la mitad de las entidades federativas mantiene disposiciones que restringen la interrupción legal del embarazo bajo condiciones seguras. Ello a pesar de la presencia de colectivas feministas en todo el país, del arribo de un gobierno federal de ideología de izquierda y, particularmente, a pesar de las resoluciones de la máxima autoridad jurisdiccional.

## **Revisión de literatura y brechas en las explicaciones**

La literatura ha generado diversas explicaciones empíricas para entender los avances en la legalización de la interrupción del embarazo en México y en otras latitudes. Como se ha insistido, consideramos que podrían ser insuficientes para explicar la oleada de reformas legislativas que ocurrieron en los congresos locales de México entre 2019 y 2022. Destacan las siguientes líneas argumentativas:

### **a. Secularización**

La vinculación antes descrita entre el aborto y diversas cuestiones morales ha abierto una ventana importante para la generación de estudios empíricos y de opinión pública. Éstos evidencian que la intensidad de la religiosidad -en lo individual- o la presencia de un alto porcentaje de población religiosa -en lo colectivo- son elementos que obstaculizan la legalización del aborto. Esta certeza se ha utilizado para estructurar explicaciones para países mayoritariamente católicos, como Perú o Colombia, donde las iniciativas para legalizar el aborto no han resultado exitosas.

En otros países de alta religiosidad, como El Salvador, Honduras y más recientemente Nicaragua, la influencia de la jerarquía católica ha llevado a la reversión de leyes previas que permitían el aborto condicionado, eliminando así la opción legal de interrumpir un embarazo en casos de riesgo para la vida de la mujer o en situaciones de violación.

Incluso en naciones más seculares, se muestra que eliminar las restricciones legales sobre el aborto continúa siendo un desafío. Un ejemplo de esto es Uruguay, una sociedad que se caracteriza por su alto grado de secularismo en comparación con otros países de la región. Sin embargo, el presidente uruguayo de orientación socialista, Tabaré Vázquez, vetó una ley aprobada por el Congreso que buscaba despenalizar el aborto (Lamas, 2009), y no fue sino hasta 2013 que se promulgó una nueva normatividad, si bien más restrictiva que la que se revirtió en 2008. Para el caso de la capital de México, Lamas (2009) señala que es llamativo que en una “sociedad mayoritariamente católica, y donde la Iglesia conserva un rol político importante”, se haya aprobado el aborto. Así, la relación entre aprobación del aborto y el papel de la religión, si bien existe, parece difusa y no determinante.

### **b. Gobiernos de izquierda**

La fortaleza relativa de los partidos de izquierda es una de las explicaciones más recurridas para entender la aprobación de leyes sobre el aborto. La razón de ello es que las agendas de estos partidos suelen ser las más compatibles con el marco de libertades y derechos que comprende la lucha feminista y la reivindicación de la autonomía de las mujeres sobre sus cuerpos.

Si bien esta variable es relevante, de los estados donde se ha logrado avanzar en la política de aborto en México, Hidalgo y Oaxaca eran entidades que tenían un gobierno emanado de un partido de orientación política distinta de la izquierda en el momento de la aprobación del aborto.

En lo que respecta a la composición de los congresos, el predominio de un partido de izquierda tampoco es un elemento suficiente para explicar la aprobación de la interrupción legal del embarazo. El panorama local mexicano provee varios casos que sustentan esta consideración. Por ejemplo, hay diversos congresos en donde Morena cuenta con mayoría relativa (Campeche y Tamaulipas), o incluso con mayoría absoluta (Tabasco), que no se ha aprobado la interrupción legal del embarazo.

Adicionalmente, la literatura ha encontrado que “la izquierda política ha sido un aliado poco confiable en la lucha por liberalizar el aborto, debido a que las y los legisladores izquierdistas se han abstenido de promover cambios en contextos donde la iglesia católica retiene influencia política, por temor a los costos políticos de desafiar al clero” (De La Garza 2022:46).

### **c. Activismo feminista**

El activismo feminista ha contribuido a cambiar la percepción pública sobre el tema y a presionar a los legisladores y funcionarios gubernamentales para que tomen medidas en favor de la legalización y la protección de los derechos reproductivos de las mujeres. De acuerdo con Htun (2003), la presencia de activistas feministas ha contribuido a visibilizar la agenda de derechos reproductivos, influir en la opinión pública y a generar conciencia entre los actores estatales sobre las deudas históricas en materia de paridad de género, en todas sus dimensiones.

Como se mencionó líneas arriba, el activismo feminista en México tiene una larga historia. Además de las manifestaciones de mujeres en fechas clave, como el 8 de marzo, hay que considerar la incidencia directa de colectivas para intervenir en los procesos políticos, mediante la organización de mesas de debate, la participación en medios de comunicación y, particularmente, la interposición de amparos judiciales en distintos órdenes de gobierno.

Destaca la intervención del Grupo de Información en Reproducción Elegida (GIRE), una organización no gubernamental fundada en la década de 1990 que trabaja en temas relacionados con la salud reproductiva, los derechos sexuales y reproductivos de las mujeres y la promoción de políticas públicas relacionadas con estos temas. GIRE ha estado activamente involucrada en la promoción de los derechos reproductivos de las mujeres en México y ha abogado por la legalización del aborto en varios estados mexicanos y a escala nacional. Otra organización destacada es la Fundación Mexicana para la Planeación Familiar (Mexfam), que se fundó en 1965 con la vocación de sensibilizar a la opinión pública y proveer capacitación en materia de control de la natalidad. La amplia experiencia

de Mexfam en el tema, incluida su influencia regional, la hace una de las organizaciones feministas con mayor poder de incidencia. Es interesante constatar que la expansión del activismo feminista se ha dejado sentir en todas las entidades federativas, como se evidencia en las marchas y manifestaciones por el Día Internacional de la Mujer, que se llevan a cabo de manera creciente y simultánea en cada vez más localidades del país, incluyendo estados que se consideran de signo conservador. El pasado 8 de marzo de 2023 marcharon 2 mil mujeres en Sonora, 2 mil en Hidalgo, 3 mil en el Estado de México, 5 mil en Chihuahua, 7 mil en Jalisco, 10 mil en Nuevo León, 15 mil en Querétaro y 20 mil en Guanajuato (*El Financiero*, 2023), lo que constituye sólo un botón de muestra de los alcances del movimiento feminista en el país, más allá de las fronteras de la capital.

Si bien la legalización del aborto no es la única demanda de los movimientos feministas, resulta llamativo que, a pesar de la expansión de su agenda en todo el país, algunos estados resulten más sensibles que otros a sus demandas.

#### **d. Nivel socioeconómico y educativo**

Los estudios de opinión pública han relacionado distintos patrones actitudinales con una postura más o menos favorable hacia el aborto. Si bien hay diversas segmentaciones en torno a las actitudes proabortion y provida, los estudios que se han conducido para Estados Unidos y la región latinoamericana coinciden en señalar de manera contundente el nivel de ingresos y educativo como dos variables relacionadas positivamente con una actitud favorable al aborto (Rossi y Triunfo, 2007; Evans, 2002; Reynoso, 2021).

Hay diversas razones que pueden ayudar a explicar esta relación. Por un lado, un nivel educativo más alto permite un acceso más amplio a información y a educación sexual. También se le ha señalado como un elemento vinculado con una mentalidad más progresista en temas sociales, a la diversidad de opiniones y a las demandas de colectivos en defensa de los derechos humanos.

Por otro lado, respecto a la variable socioeconómica, hay evidencia de que habitar en centros urbanos con mayor nivel de ingresos per cápita puede estar relacionado con una concepción de mayores y mejores posibilidades materiales y de infraestructura, que permiten considerar el aborto como una alternativa segura. Adicionalmente, en este tipo de entornos suele haber una menor influencia de grupos conservadores e incluso religiosos, aunque numerosas regiones de América Latina constituyen la excepción a esta intuición.

En cualquier caso, uno de los ejemplos que más desafía esta argumentación es la aprobación de la interrupción legal del embarazo en el estado de Oaxaca, una de las entidades del país más desfavorecidas en ambos indicadores (desarrollo educativo y socioeconómico) y que, a pesar de ello, fue la que siguió a la Ciudad de México, un entorno contrastante en prácticamente todos los sentidos, en la aprobación del aborto.

## **Nuestra propuesta: el impacto de la representación sustantiva**

Las propuestas argumentativas anteriores dejan fuera un elemento que parecería evidente: la representación sustantiva de las mujeres en los órganos políticos que son responsables de aprobar políticas públicas cuyo objetivo es contribuir a promover la igualdad de género. Entre estas políticas está, por supuesto, la aprobación del aborto legal y seguro.

La representación sustantiva se ha utilizado de manera recurrente en los últimos años para estudiar la efectividad de las cuotas de género en la función legislativa. Siguiendo la propuesta de Pitkin (2014) sobre las cuatro dimensiones de la representación política, la representación sustantiva implica que los representantes actúen en el interés de sus electores y tomen decisiones políticas que reflejen dichos intereses, lo que la convierte en la dimensión más relevante de la representación democrática. El establecimiento de cuotas de género y otras políticas de acción afirmativa ha incrementado de manera muy importante la presencia de las mujeres en las instituciones de representación y en puestos de decisión, logrando

incidir en la así llamada representación descriptiva de las mujeres.<sup>2</sup> Como recuerdan Berkmann y O'Connor (1993), la creciente presencia de mujeres en los órganos legislativos sirve de poco si no se traduce en políticas concretas que reivindiquen las demandas de las electoras. Por supuesto, una de las principales motivaciones detrás de la insistencia de la representación efectiva de las mujeres en los órganos de gobierno es que su presencia debería traducirse en una impronta profunda en las políticas de equidad laboral, política y sexual.

De acuerdo con Freidenberg *et al.* (2022), entre 2015 y 2021, en México aumentó en 10% el número de mujeres que presidieron los congresos locales, y en 5% el número de mujeres que integraron las mesas directivas, juntas de coordinación política y comisiones legislativas. El incremento se relaciona con la adopción constitucional en 2014 del principio de paridad en los poderes legislativos del país, con lo que se pasó de una cuota de 40% de representación femenina a la obligación de contar con órganos de representación popular conformados paritariamente por mujeres y hombres. Sin embargo, no hay consenso sobre si este incremento en la presencia de mujeres (representación descriptiva) se tradujo en una mayor capacidad de llevar a la agenda legislativa temas que afectan mayoritariamente a las mujeres (representación sustantiva).

La literatura ha anticipado razones por las que un mayor número de mujeres en las legislaturas no se traduce en una mayor influencia en las políticas que conciernen a los temas de género. La teoría de la masa crítica ha observado que las cuotas de género pueden producir una reacción negativa entre los varones que integran los cuerpos parlamentarios, discriminando de manera más intensa a las legisladoras, bloqueando su acceso a los recursos políticos e imponiendo obstáculos adicionales a sus iniciativas (Bratton, 2002; Kanthak y Krause, 2010). Otras investigaciones han señalado al entorno institucional amplio como una barrera a la acción tangible de las mujeres en el parlamento. Dado que las cuotas no garantizan que se modifiquen las dinámicas sistémicas en las que se desarrolla

2 En contraste con la representación sustantiva, la representación descriptiva se refiere exclusivamente a la presencia de mujeres en los puestos de representación popular, sin importar si su labor como políticas de elección popular responde a los intereses del grupo que representan.

la elaboración de las políticas, las mujeres deben seguir enfrentando un ambiente adverso a su acción legislativa, más favorable para quienes tienen mayor experiencia y antigüedad en el cargo, es decir, sus pares varones. El resultado de estas dinámicas es que las mujeres continúan marginalizadas de la acción parlamentaria, y sus intentos por modificar leyes devienen en esfuerzos difusos que no alcanzan a concretarse. Lo interesante de esta noción de marginación es que, de acuerdo con (Kerevel y Atkeson, 2013), las legisladoras pueden, de manera simultánea, representar los intereses de las mujeres, y estar marginadas por sus pares varones, en tanto las normas que persisten en las instituciones legislativas continúan generizadas (Franceschet y Piscopo, 2008), excluyendo a las mujeres de las posiciones de liderazgo o de los puestos de mayor rango en el congreso.

Hay autoras que insisten en que la exclusión de las mujeres de ciertas comisiones, aunque es un asunto que se observa en distintos parlamentos en el mundo, es una cuestión que se asocia más con el tiempo que han servido como representantes legislativas que con la disparidad de género. En este sentido, por ejemplo, Wangnerud (2009: 61) encuentra que, para el caso de Suecia, uno de los países pioneros en la introducción de cuotas de género en la década de 1970, la división del trabajo de comisiones entre hombre y mujeres fue muy marcada en la década de 1980, pero cambió a partir de la elección de 1994 y en la actualidad la norma es la distribución paritaria de las membresías a estos órganos legislativos.

En México, la organización interna de los congresos locales aún muestra una marcada tendencia hacia la marginalización de las mujeres de puestos de mayor relevancia política, pues éstas ocupan principalmente cargos relacionados con la tradicional división sexual del trabajo, presidiendo mayoritariamente las comisiones de carácter más “suave”, como las de género, bienestar, educación y medio ambiente (Freidenberg *et al.*, 2022). En un estudio reciente, se encontró que en las legislaturas locales electas entre 2019 y 2021, las mujeres ocupaban 53% del total de presidencias de comisiones legislativas. Sin embargo, cuando sólo se consideran las comisiones “duras” (justicia, economía, política y seguridad), el porcentaje de legisladoras en presidencia de comisiones baja a 39%. De manera similar, el porcentaje de mujeres con acceso a las juntas de coordinación política es de apenas 24% (Báez *et al.*, 2022: 29-30).

Esto es relevante en la medida en que, en las entidades federativas de México, la despenalización del aborto, a pesar de ser un asunto que compete a los asuntos de género, se discute y se aprueba por lo general en las comisiones de justicia por encontrarse estipulado en los códigos penales locales. A pesar de contar con 50% de las diputaciones locales, las legisladoras suelen estar excluidas de las comisiones de justicia locales, en particular de las presidencias.

Las argumentaciones anteriores nos llevan a considerar que explicar la aprobación del aborto no sólo atraviesa por tener en cuenta la presencia numérica de las mujeres en los congresos, es decir, la representación descriptiva, sino considerar variables adicionales del perfil de las legisladoras.

Uno de esos elementos es la experiencia (Kerevel y Atkeson, 2013). En los congresos, las normas de antigüedad establecen que los recién llegados a menudo tienen que desarrollar experiencia dentro de las comisiones antes de presidirlas (Cox y McCubbins, 1993: 43-57), lo que dificulta que las nuevas legisladoras, vía las cuotas de género, compitan con colegas masculinos con más antigüedad. Así, las comisiones, sobre todo las de corte duro, tenderán a ser presididas por legisladores varones, lo que puede explicar, en parte, la proliferación de iniciativas sobre interrupción legal del embarazo que no llegan a ser votadas en el pleno.

Otro elemento relevante es el perfil ideológico-partidista de las legisladoras. Como señalan Berkman y O'Connor (1993) para el caso estadounidense, si bien el género es una variable que está correlacionada con una mayor propensión a proponer y aprobar iniciativas a favor de la interrupción legal del embarazo, los efectos de éste se potencian cuando se considera simultáneamente la pertenencia de las legisladoras al Partido Demócrata. Ello también permite entender con mayor facilidad por qué el arribo de una mujer a la gubernatura de los estados no es condición suficiente para la implementación de políticas menos restrictivas en torno al aborto legal. Sin embargo, donde las gobernadoras son afines a una ideología de izquierda se allana el camino a legislaciones más favorables a la interrupción legal del embarazo.

A partir de lo anterior, nuestro argumento propone que, además de la presencia de mujeres en los congresos, hay que añadir algunos elementos

estratégicos para comprender a cabalidad la diversidad de casos que encontramos en países federales.

En este trabajo establecemos dos hipótesis que se pondrán a prueba para explicar el éxito o el fracaso en la aprobación de la interrupción legal del embarazo en los ámbitos locales. La primera está estructurada en torno al signo ideológico del partido gobernante, y la segunda en torno a la representación sustantiva de las mujeres en la política local.

### **Signo ideológico del partido gobernante**

La interrupción legal del embarazo se relaciona con el reconocimiento de derechos y libertades individuales, la igualdad de género y la justicia social. Se ha observado que la agenda de los partidos de izquierda incluye estos temas. Por lo tanto, el dominio relativo de partidos de ese signo ideológico en los gobiernos locales estará asociado a una mayor probabilidad de aprobar la interrupción legal del embarazo.

Para su operacionalización, esta primera hipótesis se especifica de la siguiente manera:

Hipótesis 1: La aprobación de la interrupción legal del embarazo debe atravesar por un proceso legislativo, por lo que es necesario considerar la composición de los congresos locales. Por lo tanto, la existencia de congresos locales de mayoría izquierdista estará asociado a una mayor probabilidad de aprobar la interrupción legal del embarazo.

### **Representación sustantiva**

Además del predominio de la ideología de izquierda, la literatura derivada de las teorías de representación sustantiva señala que la presencia de las mujeres en lugares estratégicos para la política local es un elemento crucial para facilitar el acceso de la interrupción legal del embarazo a la agenda legislativa y de políticas públicas, y su eventual aprobación. Consideramos dos dimensiones de esta variable: la legislativa y la ejecutiva.

Hipótesis 2a: A mayor presencia de mujeres en órganos legislativos clave, habrá mayor probabilidad de que se apruebe la interrupción legal del embarazo.

Para el caso mexicano, los órganos legislativos clave se refieren a la Junta de Coordinación Política, que es el órgano parlamentario encargado de coordinar las actividades y definir la agenda legislativa. Otro órgano clave lo constituyen las comisiones de justicia, puesto que la aprobación de la interrupción legal del embarazo involucra reformas a los códigos penales estatales.

Adicionalmente, resulta indispensable incluir la presencia de mujeres en las gubernaturas para favorecer la representación sustantiva, al ser éste el puesto de mayor influencia en la política local. Así, se busca comprobar la siguiente hipótesis:

Hipótesis 2b: la presencia de una gobernadora de un partido político de izquierda es un factor que facilita la despenalización del aborto por vía legislativa.

Esto nos lleva a generar las siguientes expectativas teóricas:

**Tabla 1. Expectativas teóricas sobre la aprobación de la interrupción legal del embarazo**

	Congreso con mayoría de partidos de izquierda	Congreso dividido o con mayoría de partidos políticos de ideología distinta a la izquierda
Mujeres en posiciones de liderazgo	Aprobación de interrupción legal del embarazo	No aprobación de interrupción legal del embarazo
Ausencia de mujeres en posiciones de liderazgo	No aprobación de interrupción legal del embarazo	No aprobación de interrupción legal del embarazo

Fuente: Elaboración propia.

Si bien las hipótesis derivadas de nuestro argumento se pondrán a prueba para el caso mexicano, también podrían utilizarse para entender otros casos. Por ejemplo, después de la reversión de la sentencia *Roe vs. Wade* en Estados Unidos en junio de 2022, dicho país presenta un mapa muy heterogéneo respecto a la interrupción legal del embarazo, que actualmente abarca estados que consideran un acceso expandido (como el caso de Washington, Oregón, California, Wisconsin, Illinois, Minnesota, Nueva York y Vermont); estados con leyes locales que protegen la autonomía procreativa (como Montana, Nevada, Colorado y Kansas); estados que carecen de protección legal para quien practique un aborto (como Nuevo México y Virginia), y 25 estados que son abiertamente hostiles con la interrupción legal del embarazo o que lo han declarado abiertamente ilegal (Center for Reproductive Rights 2023).

## **Metodología y resultados**

Para poner a prueba las hipótesis anteriores, construimos una base de datos compuesta por las distintas legislaturas locales a partir de 2019, año en que el Congreso de Oaxaca inauguró la actual oleada de reformas legislativas en materia de despenalización del aborto. Este suceso establece un telón de fondo muy relevante para analizar el caso, puesto que fija las mismas condiciones de partida para todos los casos. Como se ha insistido, en este periodo confluyen una serie de factores nacionales que podrían haber impulsado el surgimiento de iniciativas legislativas en el ámbito local, a saber: la elevación a grado constitucional del principio de paridad de género en la conformación de todos los congresos (2014), la decisión de la Suprema Corte de declarar inconstitucional la protección constitucional de la vida desde el momento de la concepción en el caso de Sinaloa (2018), la visibilización y fortalecimiento del movimiento feminista en todo el país (2019), la reforma constitucional en materia de “paridad en todo” que a la postre resultó en la elección de un mayor número de mujeres gobernadoras (2019), y la jurisprudencia de la Corte en el sentido de que es inconstitucional penalizar el aborto (2021).

## Método

Para estimar los elementos relacionados con la aprobación de la interrupción legal del embarazo, construimos una base de datos compuesta por 113 observaciones de las legislaturas locales en México para el periodo 2019-2023. La selección de ese periodo responde a varias razones. En primer lugar, nos permite abarcar dos composiciones internas en cada legislatura local, lo que da cuenta de variaciones importantes en la presencia de mujeres tanto en los puestos de liderazgo como en la integración de las comisiones. Además, en estos cuatro años se observa la aprobación de nueve de los diez casos de interrupción legal del embarazo por vía legislativa. En la base de datos se excluye a la Ciudad de México, donde la aprobación del aborto ocurrió en 2007 bajo dinámicas y condiciones contextuales distintas, entre las que destaca la ausencia de cuotas paritarias. Así, nuestra unidad de observación es el año legislativo para cada uno de los estados incluidos en el periodo. El universo a estudiar se compone entonces de 31 estados, divididos entre los nueve que efectivamente realizaron la reforma en ese periodo y los 22 restantes.

## Variables

### *Variable dependiente: despenalización del aborto por vía legislativa*

La variable a explicar es la despenalización del aborto por la vía legislativa en el periodo 2021-2022. Se trata de una variable dicotómica que adquiere el valor de uno si el congreso local aprobó una reforma en ese año legislativo y de cero si no fue así. Consideramos a los estados que podían haber realizado una modificación legislativa en este sentido a principios de 2019, lo que excluyó a la Ciudad de México que ya había legislado previamente en la materia.

## ***Variables independientes: postura ideológica y representación sustantiva de mujeres en puestos de liderazgo***

### **1. La existencia de una correlación ideológica en el Congreso propicia a la legalización del aborto**

Como se ha dicho, la literatura ha insistido en que el predominio relativo de una ideología de izquierda es un elemento de peso para entender una mayor apertura a la aprobación de la interrupción legal del embarazo. De acuerdo con nuestro argumento, este elemento por sí solo no es suficiente para explicar la aprobación del aborto en las entidades federativas, pero constituye un tablero propicio en el que transcurren las interacciones de la representación sustantiva de las mujeres para impulsar el tema, por lo que no puede dejarse de lado. Para operacionalizar esta variable, consideramos el porcentaje de curules ocupado por partidos de izquierda en las legislaturas analizadas.

### **2. Presencia de una mujer de filiación izquierdista en la gubernatura del estado**

La gubernatura de los estados es el cargo con mayor influencia en la política estatal. No sólo son puestos de liderazgo con capacidad de incidir en la opinión pública, sino que además, como se ha demostrado en los estudios subnacionales, constituyen puntos de gravitación sobre las personas que integran los congresos locales (Béjar, 2012; Giraudy, 2010; Giraudy, Moncada y Snyder, 2019). Por esa razón es común que las y los legisladores alineen sus posturas políticas con las preferencias políticas de la persona que encabeza el ejecutivo local.

Consideramos entonces que la presencia de una gobernadora con posturas favorables a la interrupción legal del embarazo es un factor que facilita la aprobación del aborto por vía legislativa. Esta variable se codifica de manera dicotómica, asignando un valor de uno si la persona que encabeza el ejecutivo local es mujer, y de cero si es varón. Asimismo, se considera su inclinación ideológica en una variable separada, que toma valor de uno si la persona que ejerce la gubernatura del estado pertenece a algún partido de izquierda y de cero en caso contrario.

### **3. La presencia de mujeres en la Junta de Coordinación Política del congreso local**

La Junta de Coordinación Política es el órgano de mayor relevancia dentro de las legislaturas, en tanto se encarga de coordinar y tomar decisiones políticas estratégicas en el seno del órgano legislativo. Por lo general, está compuesta por legisladores de los diferentes partidos políticos y tiene como objetivo promover el diálogo y la concertación entre los diferentes grupos políticos, así como tomar decisiones sobre la agenda legislativa, la asignación de comisiones y otros aspectos importantes de la vida parlamentaria. Dada la capacidad de influencia de la Junta de Coordinación Política para bloquear o facilitar el paso de las iniciativas para su discusión en el pleno, y para su eventual aprobación, la presencia de mujeres en este órgano resulta fundamental para comprender que una iniciativa sobre interrupción legal del embarazo sea o no exitosa.

Para su operacionalización, consideramos tanto el género de la persona que preside la Junta de Coordinación Política en cada año legislativo (codificada como una variable que toma un valor de uno si la persona que preside la junta es mujer, y de cero si es varón), como la composición de la Junta de Coordinación Política por género, expresada en el porcentaje de cargos ocupados por mujeres legisladoras. Asimismo, se considera la inclinación ideológica de la persona que preside la Junta en una variable separada, que toma valor de uno si pertenece a algún partido de izquierda y de cero en caso contrario.

### **4. La presencia de mujeres en las comisiones de justicia locales**

Dado que en México la despenalización del aborto atraviesa por una reforma a los códigos penales de cada entidad, la actuación de la Comisión de Justicia de los congresos locales es esencial para explicar la aprobación de la interrupción legal del embarazo en los estados, y constituye una posición de liderazgo y decisión fundamental. De manera paralela a lo que presentamos para la Junta de Coordinación Política, consideramos dos dimensiones para la operacionalización de la presencia de las mujeres en la Comisión de Justicia: por un lado, el género de la persona que preside esta comisión cada año legislativo, y por otro la composición por género de la misma. Asimismo, se considera la inclinación ideológica de la persona que preside la comisión en una variable separada, que toma valor de uno si pertenece a algún partido de izquierda y de cero en caso contrario.

Para poner a prueba las intuiciones de este trabajo, se estimaron los parámetros de dos modelos estadísticos por el método de máxima verosimilitud, considerando como variable a explicar la aprobación de leyes que despenalizan el aborto. Dado que la variable dependiente sigue una distribución Poisson; es decir, predominan los casos de no aprobación de la interrupción legal del embarazo, se estimaron modelos logísticos binomiales. El primer modelo considera que las gobernadoras y las presidentas de las juntas de coordinación política y las comisiones de Justicia pertenezcan a algún partido de izquierda. El segundo modelo considera la pertenencia de éstas a cualquier partido político.

Los resultados de dicho modelo se muestran a continuación:

**Tabla 2. Correlativos de la aprobación de la interrupción legal del embarazo por vía legislativa en las entidades federativas**

Variables	Indicadores	Modelo 1 Liderazgo de mujeres de izquierda	Modelo 2 Liderazgo de mujeres de cualquier ideología
<b>Ideología</b>	Porcentaje de partidos de izquierda en el congreso local	0.114*** (0.056)	0.142*** (0.055)
<b>Representación sustantiva</b>	Gobernadora de izquierda	3.776*** (1.171)	
	Gobernadora de cualquier ideología		3.354** (1.208)
	Porcentaje de mujeres en la Junta de Coordinación Política	0.053** (0.027)	0.053** (0.027)
	Junta de Coordinación Política presidida por una mujer de izquierda	-1.485 (1.053)	
	Junta de Coordinación Política presidida por una mujer de cualquier ideología		-1.226 (1.021)
	Porcentaje de mujeres en la Comisión de Justicia	-0.004 (0.020)	-0.009 (0.019)
	Comisión de Justicia presidida por una mujer de Izquierda	0.259 (1.110)	
	Comisión de Justicia presidida por una mujer de cualquier ideología		0.337 (0.904)
<b>Constante</b>		-10.785** (3.389)	-12.101*** (3.403)
<b>N</b>		113	113
<b>AIC</b>		41.28	45.613

Fuente: Elaboración propia.

Notas: Entre paréntesis se expresan los errores estándar. Se utiliza el criterio de información de Akaike (AIC) para medir la bondad de ajuste del modelo por tratarse de un modelo binomial negativo. Los niveles de significancia estadística considerados son los siguientes: \*\*\*  
p < 0.01; \*\* p < 0.05; \* p < 0.10.

## Discusión

Los resultados de los modelos estadísticos proveen evidencia que sustenta las dos hipótesis propuestas en este trabajo. En primer lugar, con respecto a la existencia de una correlación de fuerzas legislativas, ambos modelos muestran una relación positiva y estadísticamente significativa entre una mayor presencia de partidos de izquierda en las legislaturas locales y la probabilidad de que se apruebe la despenalización del aborto en la entidad. Específicamente, de acuerdo con los modelos 1 y 2, por cada punto porcentual que incrementa la presencia de partidos de izquierda en los congresos locales, la probabilidad de que se apruebe la interrupción legal del embarazo en la entidad aumenta entre 12 y 15 veces. Esto provee sustento para la Hipótesis 1, en la que señalábamos que la existencia de congresos locales de mayoría izquierdista estará asociado a una mayor probabilidad de aprobar la interrupción legal del embarazo.

Con respecto a la Hipótesis 2, ambos modelos presentan sustento para varias de las formas en que operacionalizamos la presencia de mujeres en posiciones de liderazgo en la política local. En primer lugar, la presencia de una mujer en la gubernatura del estado es un elemento que encuentra respaldo en ambos modelos estadísticos. Específicamente, el arribo de una mujer gobernadora que pertenece a un partido de izquierda provoca que sea 45 veces más probable que se apruebe la interrupción legal del embarazo si se le compara con un gobernador varón. Este impacto desciende ligeramente cuando se consideran gobernadoras de cualquier signo ideológico, en cuyo caso, la probabilidad de que se apruebe la interrupción legal del embarazo se incrementa 28 veces frente a sus equivalentes varones.

En segundo lugar, los modelos estadísticos también proveen evidencia para relacionar la presencia de mujeres en las juntas de Coordinación Política locales con la despenalización del aborto. En ambos casos, el incremento de cada punto porcentual de mujeres en la composición total de las Juntas aumenta cinco veces la probabilidad de que se apruebe la interrupción legal del embarazo en la entidad. Por ejemplo, mientras que una Junta de Coordinación Política compuesta en 20% por mujeres sólo generará 0.2% de probabilidad de que se despenalice el aborto, manteniendo el resto de los elementos constantes; en donde la Junta de Coordinación

Política esté compuesta por 70% de mujeres, la probabilidad se elevará a 3%. El que la Junta de Coordinación Política esté presidida por mujeres, con o sin considerar su pertenencia a algún partido de izquierda, no resulta estadísticamente significativa.

Finalmente, los modelos no proveen evidencia de que la presencia de mujeres en la Comisión de Justicia sea un elemento estadísticamente importante para aprobar la interrupción legal del embarazo en los estados.

## Conclusiones

La rápida aprobación de reformas legislativas para despenalizar el aborto en los ámbitos estatales en el periodo 2019 a 2023 es un fenómeno que no se ha estudiado lo suficiente. Muchas de las explicaciones disponibles en la literatura han señalado que México carece de las condiciones necesarias para avanzar en esta materia: se trata de un país en desarrollo, con una de las poblaciones católicas más grandes del mundo, con un arreglo federal que otorga libertad a las entidades subnacionales para establecer el marco jurídico en la materia. En contra de estos pronósticos, en la actualidad, la tercera parte de las entidades federativas ha despenalizado el aborto. La mayoría lo hizo por la vía legislativa, manifestando así una voluntad expresa y haciendo uso de la libertad configurativa de los congresos locales y no simplemente como una respuesta pasiva ante una decisión judicial.

Una serie de cambios institucionales y sociales crearon el contexto político adecuado para estas modificaciones. Por un lado, la persistencia de congresos locales paritarios y con mujeres legisladoras que contaban con experiencia previa en el cargo, posibilitado por la reforma electoral de 2014, así como la aceleración en la representación de las mujeres en cargos de gubernatura a partir de la reforma constitucional de 2019. Por otro lado, un cambio hacia posiciones todavía más progresistas de la Suprema Corte de Justicia de la Nación frente al tema de los derechos reproductivos, en particular a partir de la decisión de declarar inconstitucionales las previsiones de las constituciones locales que protegían la vida desde el momento de la concepción, por considerarlas contrarias a la dignidad de las mujeres. Poco antes, además, se observó una importante revitaliza-

ción del movimiento feminista, que resultó en congregaciones históricas de mujeres en reivindicación de la igualdad de género. Por último, una modificación de las preferencias electorales marcadas por el crecimiento del principal partido de izquierda, acompañada de un ejecutivo federal procedente de ese mismo movimiento.

Ahora bien, la investigación se preguntó por qué, ante este contexto favorable, algunos congresos locales lograron aprobar legislación en materia de despenalización del aborto y regulación de la interrupción legal del embarazo. La evidencia periodística en el sentido de que en varios congresos locales habría iniciativas de reforma en la “congeladora”, llevó a cuestionar qué trabas frenaban la reproducción del fenómeno en la totalidad del territorio nacional. Debido a la creciente participación política de las mujeres, se optó por voltear la vista a una literatura que tradicionalmente no ha dialogado con la enfocada en la despenalización del aborto: los estudios sobre representación sustantiva.

A partir del estudio de la despenalización del aborto por vía legislativa en México, encontramos que la presencia de mujeres en puestos de liderazgo local es crucial para entender por qué algunas iniciativas se han traducido en leyes mientras que otras no han logrado atravesar las distintas etapas de la discusión parlamentaria. Probamos que, en un tema del más alto impacto para las mujeres y para la agenda feminista, como es el acceso al aborto legal y seguro, ni las reformas paritarias ni la sola presencia de gobiernos de izquierda son elementos suficientes para impulsar este tipo de legislación. Al considerar la presencia de mujeres en puestos de liderazgo clave fuimos capaces de ofrecer una explicación para la multiplicidad de escenarios que persisten en el panorama subnacional mexicano.

Es relevante constatar la forma en que se potencian las posturas de las actoras estratégicas de la política local. Las gubernaturas, como eje de gravedad de las correlaciones de fuerzas locales, constituyen un elemento que influye positivamente en la aprobación de la interrupción legal del embarazo siempre que quien ocupe el cargo sea mujer. El efecto se potencia casi al doble cuando la gobernadora pertenece a un partido de izquierda, lo que muestra la relevancia de considerar simultáneamente elementos que la literatura ha solido tomar de manera separada.

Algo muy relevante es que, si bien las reglas de conformación de las juntas de Coordinación Política, nuestros hallazgos apuntan a que la presencia de mujeres en un órgano legislativo decisario, que tradicionalmente había sido territorio exclusivo de los varones, es un factor de cambio. En ese sentido, dado que las Jucopos constituyen puntos de veto para las iniciativas, la presencia mayoritaria de mujeres en éstas permite eliminar las barreras tradicionalmente impuestas a la discusión de iniciativas a favor del aborto legal y seguro.

Las discusiones sobre la despenalización del aborto continuarán en la agenda pública, y si bien el activismo judicial constituye el motor que ha impulsado las últimas despenalizaciones, el acceso efectivo al aborto legal y seguro no está garantizado en ningún rincón del país mientras los congresos locales no dicten normas al respecto. En otras palabras, mientras que la despenalización del aborto se ha logrado en una forma *de jure* como consecuencia de los distintos pronunciamientos de la Suprema Corte, éste no transitará a una forma *de facto* en tanto los congresos locales no generen, con su labor legislativa, las políticas y mecánicas de acceso concretas para las poblaciones de las distintas entidades federativas. El fortalecimiento de las reglas para lograr representaciones sustantivas de las mujeres en los cargos de liderazgo es fundamental para darle viabilidad a este derecho reproductivo.

Finalmente, es relevante señalar que los hallazgos que se ofrecen en este texto abren una agenda de investigación para continuar proveyendo evidencia sobre la capacidad de incidencia que tienen las políticas de representación sustantiva sobre la agenda feminista y la posibilidad de avanzar en el cierre de las distintas brechas de género que aún persisten.

## Bibliografía

- Ainsworth, Scott H., y Hall, Thad (2011). *Abortion politics in Congress: Strategic incrementalism and policy change*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Álvarez Enríquez, Lucia (2020). “El movimiento feminista en México en el siglo XXI: juventud, radicalidad y violencia”, *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, vol. 65, núm. 240, <https://doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.2020.240.76388>.
- Ávalos, Jimena, (2013). *Derechos reproductivos y sexuales*. Ciudad de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas- Universidad Nacional Autónoma de México.
- Báez, Adriana *et al.* (2022). *Fuerza política de las legisladoras en los congresos locales de México*, Ciudad de México, Inmujeres-Buró Parlamentario.
- Beer, Caroline (2003). *Electoral Competition and Institutional Change in Mexico*, Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Beer, Caroline (2017). “Making Abortion Laws in Mexico: Salience and Autonomy in the Policymaking Process”, *Comparative Politics*, 50(1), JSTOR, pp. 41–59.
- Béjar, Luisa (2012). “¿Quién legisla en México? Descentralización y proceso legislativo”, *Revista Mexicana de Sociología* 74 (4), pp. 619–47.
- Bergallo, Paola, Isabel Cristina Jaramillo Sierra y Juan Marco Vaggione(comp.) (2018). *El aborto en América Latina: estrategias jurídicas para luchar por su legalización y enfrentar las resistencias conservadoras*, colección derecho y política, (Siglo XXI Editores), Buenos Aires, Argentina.
- Berkman, Michael B. y O'Connor, Robert (1993). Do Women Legislators Matter?: Female Legislators and State Abortion Policy. *American Politics Quarterly*, 21(1), pp. 102–124, disponible en <https://doi.org/10.1177/1532673X9302100107>
- Bratton, Kathleen (2002). “The Effect of Legislative Diversity on Agenda Setting: Evidence from Six State Legislatures”, *American Politics Research*, 30 (2), pp. 115–42.
- Center for Reproductive Rights (2023). “After Roe Fell: Abortion Laws by State”. Center for Reproductive Rights, 2023, disponible en: <https://reproductiverights.org/maps/abortion-laws-by-state/>
- Cox, Gary W. y Matthew D. MacCubbins (1993). *Legislative leviathan: party government in the house*, Univ. of California Press.

- Daby, Mariela y Mason W. Moseley (2022). “Feminist Mobilization and the Abortion Debate in Latin America: Lessons from Argentina”, *Politics & Gender*, 18 (2), pp. 359–93, disponible en. <https://doi.org/10.1017/S1743923X20000197>
- De La Garza, Paulina (2022). *Narrativas de política en competencia: El aborto en Oaxaca*, Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, Ciudad de México, Flacso México.
- El Financiero (2023). “Marcha 8M: Así van las movilizaciones en todos los estados de la República”, *El Financiero*, 8 de marzo, disponible en <https://www.elfinanciero.com.mx/estados/2023/03/08/marchas-dia-de-la-mujer-8-de-marzo-en-vivo-movilizaciones-en-los-estados/>, (consulta: 4 de septiembre de 2023).
- Evans, John (2002). “Polarization in Abortion Attitudes in US Religious Traditions”, *Sociological Forum*, 17 (3), pp. 397-422.
- Franceschet, Susan y Jennifer M. Piscopo (2008). “Gender Quotas and Women’s Substantive Representation: Lessons from Argentina”, *Politics & Gender*, 4 (03), disponible en: <https://doi.org/10.1017/S1743923X08000342>
- Giraudy, Agustina (2010). “The Politics of Subnational Undemocratic Regime Reproduction in Argentina and Mexico”. *Journal of Politics in Latin America* 2 (2), pp. 53–84.
- Giraudy, Agustina, Eduardo Moncada y Richard Snyder (eds) (2019). *Inside Countries: Subnational Research in Comparative Politics*, Cambridge University Press, disponible en: <https://doi.org/10.1017/9781108678384>
- Gómez Rubio, Juan David (2015). “La legalización (de facto) del aborto en Colombia”, *Derecho Público Iberoamericano*, núm. 66, pp. 107–162.
- González, Diana, Rubio, Isabel y Esparza, Teresa (2022). *Derechos sexuales y reproductivos*, Ciudad de México, Suprema Corte de Justicia de la Nación.
- Grupo de Información en Reproducción Elegida (GIRE), (2022). *Paso a paso: las sentencias de la Corte sobre aborto*, Ciudad de México.
- Htun, Mala (2003). *Sex and the State: Abortion, Divorce, and the Family Under Latin American Dictatorships and Democracies*, New York, Cambridge University Press.
- Htun, Mala, y Laurel Weldon (2010). “When Do Governments Promote Women’s Rights? A Framework for the Comparative

Analysis of Sex Equality Policy”, *Perspectives on Politics*, vol. 8, núm. 1, pp. 207–216, disponible en: <https://doi.org/10.1017/S1537592709992787>

- Ipsos (2023). *Miradas Globales del Aborto*, disponible en: [https://www.ipsos.com/sites/default/finterrupci%243n\\_legal\\_del\\_embarazos/ct/news/documents/2023-08/Ipsos%20-%20Miradas%20Globales%20del%20Aborto%202023.pdf](https://www.ipsos.com/sites/default/finterrupci%243n_legal_del_embarazos/ct/news/documents/2023-08/Ipsos%20-%20Miradas%20Globales%20del%20Aborto%202023.pdf) (consulta: 3 de agosto de 2023).
- Kanthak, Kristin, y Krause, George (2010). Valuing Diversity in Political Organizations: Gender and Token Minorities in the U.S. House of Representatives, *American Journal of Political Science*, vol. 54, núm. 4, pp. 839–854, disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2010.00467.x>
- Kerevel, Yann P., y Lonna Rae Atkeson (2013). “Explaining the Marginalization of Women in Legislative Institutions”, *The Journal of Politics*, vol. 75, núm. 4, pp. 980–992, disponible en: <https://doi.org/10.1017/S0022381613000960>
- Lamas, Marta (2009). “La despenalización del aborto en México”. *Nueva Sociedad*, núm. 220, disponible en: <https://nuso.org/articulo/la-despenalizacion-del-aborto-en-mexico/> (consulta: 7 de agosto de 2023).
- Lax, Jeffrey y Phillips, Justin (2012). The Democratic Deficit in the States: DEMOCRATIC DEFICIT, *American Journal of Political Science*, vol. 56, núm. 1, pp. 148–166, disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2011.00537.x>
- Loprete, D. (2014). Explaining Policy Outcomes in Federal Contexts: The Politics of Reproductive Rights in Argentina and Mexico, *Bulletin of Latin American Research*, vol. 33, núm. 4, pp. 389–404, disponible en: <https://doi.org/10.1111/blar.12209>
- Martínez-Carmona, Carlos Arturo (2022). “Changing Policies on Abortion and Marriage in Mexican States: Social Movements and Involved Causality”, *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, noviembre, disponible en: <https://doi.org/10.1007/s11266-022-00534-y>
- Pitkin, Hanna Fenichel (2014). *El concepto de representación*, Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- Reynoso, Diego (2021). “Explicando las actitudes hacia el aborto: religiosidad, ideología, religión y educación”, *Revista SAAP*, vol. 15, núm. 1, pp. 13-41.

- Rossi, Máximo y Triunfo, Patricia (2012), “El aborto en Uruguay y América Latina. El posicionamiento de los ciudadanos”, *Equidad y Desarrollo*, vol. 18, pp. 9-21.
- Staggenborg, Suzanne (1986). “Coalition Work in the Pro-Choice Movement: Organizational and Environmental Opportunities and Obstacles”, *Social Problems*, vol. 33, núm. 5, pp. 374–90, disponible en: <https://doi.org/10.2307/800657>
- Tatalovich, Raymond (1997). *The Politics of Abortion in the United States and Canada: A Comparative Study*. Comparative Politics Series. Armonk, NY: Sharpe.
- Trent, Katherine, y Anthony W. Hoskin (1999). “Structural Determinants of the Abortion Rate: A Cross-societal Analysis”, *Biodemography and Social Biology*, vol. 46, núm. 1–2, pp. 62–81, disponible en: <https://doi.org/10.1080/19485565.1999.9988988>
- Ulloa, Citlalin (2020). *El acceso al aborto en México*. Primera edición. Ciudad de México, Universidad Iberoamericana.
- Wängnerud, Lena (2009). “Women in Parliaments: Descriptive and Substantive Representation”, *Annual Review of Political Science*, vol. 12, núm. 1, pp. 51–69, disponible en: <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.11.053106.123839>
- Zarembert, Gisela, y Guzmán, Álvaro (2019). Aborto, movimientos y femocracias: un análisis relacional, *Revista mexicana de sociología*, vol. 81, núm. 1, pp. 145-177.







SEGUNDO LUGAR

XIII  
Premio  
CESOP



# Trabajo no remunerado de cuidados y doméstico como limitante en la participación laboral de las mujeres mexicanas

*Lorena Guadalupe Corrales Borboa*

## Resumen

La desigualdad entre mujeres y hombres en el mercado laboral continua vigente; son ellas quienes se encuentran en desventaja y enfrentan brechas salariales, segregaciones ocupacionales y limitadas oportunidades laborales y económicas, debido a las discriminaciones y estereotipos presentes. Otra gran barrera que obstaculiza el desarrollo económico y social de las mujeres es la carga de trabajo no remunerado de cuidados que realizan; esta actividad es asignada por la división sexual del trabajo, en el cual el rol reproductivo recae en las mujeres, y son mayormente responsables de los cuidados y quehaceres domésticos, lo que restringe su participación laboral. El objetivo de esta investigación es determinar el impacto de los trabajos no remunerados de cuidados y domésticos que realizan las mujeres en su participación laboral en el año 2022, y estimar la probabilidad de implicación si el trabajo no remunerado se redujera. Se emplea un modelo *logit* para calcular la probabilidad de participación que considera diversos factores sociodemográficos, utilizando la base de datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Los resultados indican que los trabajos no remunerados limitan la participación laboral de las mujeres, y que una reducción de éstos llevaría a un incremento en la participación de entre 9 y 13%. Con esto se destaca la importancia de reconocer, reducir y redistribuir el trabajo no remunerado por medio de políticas de cuidados.

## Introducción

En todo el mundo, la desigualdad entre mujeres y hombres continúa vigente en los ámbitos educativo, laboral, económico, social y político, entre otros. Estas desigualdades se pueden profundizar por la carga de trabajo no remunerado, de cuidados, que recae en ellas.

Diversos estudios en México han expuesto las brechas laborales y salariales entre mujeres y hombres (Arceo y Campos, 2014: 625); las segregaciones ocupacionales por el etiquetado de puestos femeninos y masculinos (Calónico y Ñopo, 2009: 4-5); el techo de cristal, en el que las mujeres no pueden acceder tan fácilmente a puestos directos (Camarena y Saavedra, 2018 :342), y otras desigualdades que restringen las oportunidades laborales y económicas de las mujeres. Esto es analizado desde el mercado, donde se discrimina por los estereotípos y roles de género.

Sin embargo, también es importante analizar otras limitantes, cómo ciertas barreras que no les permiten acceder al mercado laboral, o si acceden, es en la informalidad, con menores horas laboradas remuneradas, en condiciones precarias y sin seguridad social.

Un eje de las desigualdades en el mercado laboral es el trabajo no remunerado de cuidados, que es uno de los principales obstáculos para la participación de las mujeres en el empleo formal. En este documento se analiza el trabajo de cuidados y el trabajo doméstico, que son fundamentales para el bienestar de las personas (García y Pacheco, 2014: 6-7).

En el ámbito mundial, las mujeres realizan el 76.2% del trabajo no remunerado de cuidados, y en ningún país hay una distribución igualitaria de estas actividades (Organización Internacional del Trabajo, OIT, 2019: 37), lo que es un impedimento para su desarrollo personal, profesional y económico.

Esta actividad es asignada a las mujeres por la división sexual, la cual establece los trabajos que deben realizar el género masculino y el femenino. A las mujeres se les asigna el rol reproductivo, en el ámbito privado (Inmujeres, 2023), y se les responsabiliza de las tareas domésticas y de cuidados, cuando esta actividad no tiene nada que ver con el género de la persona.

Al recaer este trabajo en las mujeres, las limita en sus oportunidades económicas y laborales; y quienes sí cuentan con empleo, tienen una doble o hasta triple jornada, que se refiere al trabajo no remunerado de cuidados y al trabajo remunerado en el mercado laboral.

Esta desigualdad se entrecruza con otras, como las educativas, el nivel de ingresos, étnicas, raciales, etarias, entre otras, y está en función de su estado conyugal, si tiene hijos e hijas y en el tipo de localidad que habitan. Estos factores sociodemográficos y económicos influyen en la participación laboral de las mujeres, pero también en la cantidad de trabajo no remunerado de cuidados que realizan. Esta situación genera desigualdades en el cuidado, para quienes lo necesitan y para quienes lo proveen (Orozco, *et al.*, 2022: 5).

Hoy en día se empieza a reconocer la actividad no remunerada de cuidados como trabajo y a visibilizar las grandes brechas entre mujeres y hombres; por eso está incluido en los Objetivos para el Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030, en especial en el objetivo cinco, sobre lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y niñas, así como reconocer y valorar los trabajos no remunerados por medio de servicios públicos, infraestructura y políticas de protección social (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, 2016: 54).

Para alcanzar este objetivo se elaboró la Estrategia de Montevideo, de la que derivó la Agenda Regional de Género en el Marco del Desarrollo Sostenible hacia 2030, la cual es un instrumento político y técnico, con una hoja de ruta para lograr la igualdad de género, la autonomía y los derechos humanos de las mujeres (CEPAL, 2022: 7).

Para lograr la independencia económica y mejorar las oportunidades de las mujeres, es importante que ellas puedan acceder a un trabajo remunerado y con buenas condiciones laborales. Esto requiere analizar todas las situaciones y condiciones que las limitan, como el trabajo no remunerado de cuidados. Por esta razón es necesario tener políticas de cuidados con perspectiva de género que conformen un sistema integral.

El Consejo de Investigación Ciudadana y Empresarial AC (Código) y el Centro de Estudios Espinoza Yglesias (CEEY, 2022) destacan que para México es relevante tener un sistema de cuidados, porque impactaría en la

vida de toda la población, principalmente de las mujeres, porque las llevaría a mejorar su condición socioeconómica y a tener mayores oportunidades laborales, educativas y sociales.

Hay un vínculo entre el trabajo no remunerado y remunerado. Ferrant *et al.* (2014: 5-6) exponen en su trabajo para diferentes países que una reducción en el trabajo de cuidados no remunerados puede llevar a un incremento en la participación laboral. Por ejemplo, en las naciones donde las mujeres trabajan dos horas menos al día en los cuidados no remunerados, su participación se incrementa hasta 10 por ciento.

Además, una mayor participación laboral de las mujeres puede estimular el crecimiento económico del país. Rogelio Ramírez de la O, secretario de Hacienda y Crédito Público de México, afirma que, si aumenta la participación laboral de las mujeres en 50%, el Producto Interno Bruto (PIB) del país podría aumentar potencialmente en 0.4%, pero si el aumento de la participación fuera de 60% podría incrementar el PIB en un punto porcentual (Hernández, 2022). Para esto es necesario analizar cómo los trabajos de cuidados que recaen en las mujeres restringen su participación en el mercado de trabajo. Pero, primeramente, se debe reconocer al cuidado como un derecho universal, que es necesario en todo el ciclo de vida de las personas y depende de diversas condiciones socioeconómicas.

Esto fue visible durante la contingencia sanitaria por la pandemia de covid-19, que evidenció que los cuidados fueron de suma importancia para todas las personas, tanto dentro de los hogares como fuera de ellos, en especial entre la población más vulnerable. Pero estos cuidados recayeron en las mujeres, lo que aumentó el trabajo no remunerado de cuidados y doméstico, así como el trabajo remunerado en los sectores salud y educativo (CEPAL, 2022: 15). En este caso la pandemia visibilizó que no hay una distribución igualitaria de cuidados, no sólo entre mujeres y hombres, sino entre el Estado, mercado y sociedad.

Con estas premisas, el objetivo de esta investigación es determinar el impacto de los trabajos no remunerados de cuidados y domésticos que realizan las mujeres en su participación laboral en el año 2022, y estimar la probabilidad de participación si el trabajo no remunerado se redujera en 30%, considerando diferentes características sociodemográficas. Se elige este por-

centaje de reducción porque equivale a un decremento de casi dos horas al día para las mujeres y concuerda con la investigación de Ferrant *et al.* (2014: 5).

Para cumplir este objetivo, la metodología se divide en dos etapas. En la primera se muestra la estadística descriptiva en relación con el trabajo no remunerado y las condiciones laborales desglosadas por los distintos factores sociodemográficos; la segunda etapa es un modelo *logit* para calcular el impacto del trabajo no remunerado en la probabilidad de que una mujer participe laboralmente, partiendo de las condiciones actuales, y posteriormente con una reducción en el trabajo no remunerado.

La investigación se divide en seis secciones: primeramente se describe el trabajo no remunerado de cuidados y se le reconoce como una actividad necesaria para la sostenibilidad de la vida, mostrando las grandes brechas y su aportación a la economía; en la segundo sección se expone la relación entre trabajo no remunerado y la participación laboral de las mujeres, y se destaca cómo la carga de trabajos de cuidados que limita la participación y está en función de diversos factores sociodemográficos; en la tercera sección se aborda la importancia de contar con políticas de cuidados que conformen un sistema integral para reconocer, reducir y redistribuir el trabajo no remunerado de cuidados; en la cuarta sección se explica la metodología empleada, la cual consta de la estadística descriptiva y un modelo *logit*; las secciones quinta y sexta contienen los resultados y conclusiones, respectivamente.

## Trabajo no remunerado de cuidados

Históricamente, el trabajo no remunerado de cuidados ha sido invisibilizado. Hoy en día se han hecho esfuerzos por visibilizarlo y exponer las grandes brechas que existen entre mujeres y hombres en relación con estas actividades. Su importancia reside en que mantiene y asegura el bienestar de las personas, es el trabajo para la reproducción de la vida o, mejor dicho, para la sostenibilidad de la vida (Carrasco, 2017: 54).

Todas las personas estamos relacionadas con los cuidados, ya sea como proveedoras, receptoras o ambas; es decir, los cuidados son vitales para la reproducción de la fuerza laboral y de la población en general, así

como para desarrollar personas independientes y productivas (OIT, 2019: 6). Pese a esto, gran parte de este trabajo no es remunerado.

En la Resolución de la 19<sup>a</sup> Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo de 2013, que contiene las estadísticas del trabajo, la ocupación y la subutilización de la fuerza laboral, se dio un gran cambio en el concepto de trabajo, ya que incluye todas las actividades de producir bienes y servicios para el consumo propio o de otras personas, sin importar la edad y sexo, la formalidad o si hay un pago de por medio (CEPAL, 2022: 55), con lo que se reconoce el trabajo no remunerado en los hogares.

El trabajo no remunerado incluye al trabajo doméstico y de cuidados realizado sin recibir algún salario a cambio (Inmujeres, 2023), o como indican García y Pacheco (2014: 6-7), es el trabajo esencial para el bienestar de las personas, que se refiere a la producción de bienes y servicios para la reproducción y mantenimiento de los integrantes del hogar, como también fuera de ellos, y es de consumo directo.

De acuerdo con la OIT (2019: 6), estos trabajos abarcan el cuidado directo, personal y relacional, que se refiere a los cuidados de niños, adultos mayores, personas con discapacidad o personas enfermas; y el cuidado indirecto, el cual es una condición necesaria para el cuidado directo, que se relaciona con el trabajo doméstico, de limpieza de la casa, preparación de alimentos, lavar la ropa, entre otras actividades.

En el trabajo no remunerado, tanto de cuidados como doméstico, son las mujeres las que le dedican más tiempo; esto puede ser causado por los roles de género, que dictan los comportamientos que deben tener mujeres y hombres y originan la división sexual del trabajo, en el que se crea la dicotomía de lo femenino y lo masculino; lo femenino relacionado con lo privado, con lo doméstico y con la reproducción, y lo masculino con lo público, con el ser proveedor y con la producción. Estas relaciones son descritas por Lamas (1996: 6-9), quien afirma que estas divisiones son construidas socialmente y no tienen vínculo con lo biológico.

A su vez, Federici (2013: 39) argumenta que el trabajo doméstico ha pasado a ser un atributo de las mujeres. Entonces, este rol reproductivo

se considera algo natural que ellas deben desempeñar en la sociedad (De Oliveira y Ariza, 2000), llevando a que los trabajos se dividan por cuestiones biológicas y no por las capacidades y habilidades de cada individuo. Es una noción que ya no debería tener vigencia, mucho menos hoy en día.

La división sexual del trabajo es descrita por Inmujeres (2023) como la forma de organización del trabajo entre mujeres y hombres, en la que a las mujeres se les asigna el rol reproductivo en el ámbito privado, el cual se refiere al trabajo no remunerado. Esta división es un eje clave para entender las desigualdades que enfrenta las mujeres, tanto dentro de lo familiar como en los ámbitos públicos (De Oliveira y Ariza, 2000: 15), y en la desigual distribución del trabajo de cuidados, que incluye tiempo, trabajo y dinero o recursos para cuidar (CEPAL, 2022: 88).

Este trabajo de cuidados recae en las mujeres, y es el que permite que el sistema social y económico esté en funcionamiento (Carrasco, 2017: 65). De acuerdo con datos de la OIT (2019: 43, 68), en el ámbito mundial las mujeres realizan tres cuartas partes del trabajo no remunerado, que incluye tareas domésticas y de cuidado, equivalente a cuatro horas y 25 minutos en promedio al día, mientras que los hombres dedican en promedio una hora y 23 minutos. Además de apreciarse la gran diferencia, esta brecha tan sólo disminuyó siete minutos en promedio al día de 1997 a 2012; con ese ritmo se espera el cierre de la brecha en 210 años, para los 23 países analizados.

La desigual distribución de este tipo de trabajo es común en toda América Latina, como se observa en el Cuadro 1, con datos de CEPAL (2022: 16).

Se observa que en México y Chile es donde las mujeres dedican mayor porción de su tiempo a estos trabajos, pero de estos 18 países, México es el que tiene la mayor brecha: las mujeres le destinan el 24.2% de su tiempo, mientras que los hombres sólo 8.8 por ciento.

Es importante mencionar que estos datos provienen de la última encuesta de uso de tiempo realizada en cada país, aunque en muchos de ellos no se ha llevado a cabo ninguna medición desde hace más de 10 años, por lo que las comparativas no son las más adecuadas, lo que refleja no sólo la urgencia de cerrar las brechas, sino de medir estos trabajos.

**Cuadro 1. Porcentaje de tiempo dedicado al trabajo no remunerado en América Latina y el Caribe**

País	Año	Porcentajes	
		Mujeres	Hombres
Argentina	2021	18.6	9.2
Bolivia	2001	23.3	12.1
Brasil	2009	12	5.3
Chile	2015	24.7	10.8
Colombia	2021	18.9	5.9
Costa Rica	2017	22.6	8.7
Cuba	2016	21	12.5
Ecuador	2012	19.7	4.7
El Salvador	2017	20.5	7.3
Guatemala	2019	15.4	2.3
Honduras	2009	15.5	3
México	2019	24.2	8.8
Nicaragua	1998	22.9	12
Panamá	2011	18	7.6
Paraguay	2016	15	4.4
Perú	2010	20.9	7.3
República Dominicana	2021	14.5	5.9
Uruguay	2013	19.9	8.4

Nota: Se consideran el trabajo doméstico y de cuidado realizado para el propio hogar y otros hogares, excepto en Bolivia, Brasil, Cuba, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Los datos corresponden al total nacional, excepto en Cuba, en que se limitan a La Habana Vieja. Los datos se refieren a la población de 15 años o más, excepto Nicaragua, en que se considera a la población de 6 años o más.

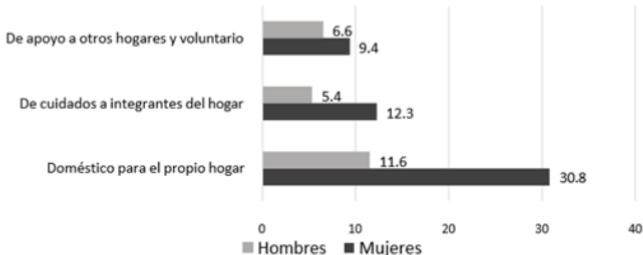
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022.

En México, conforme la última Encuesta Nacional de Uso del Tiempo (ENUT) realizada en el año 2019 por INEGI e Inmujeres (2019), existen grandes brechas entre mujeres y hombres de 12 y más. En la Gráfica 1 se dividen los trabajos no remunerados en tres rubros. Se observa que las mujeres destinaron más horas en promedio a la semana que los hombres, sobre todo en el trabajo doméstico: ellas trabajaron 30.8 horas promedio a la semana, mientras que los hombres 11.6 horas en promedio.

Por otra parte, no sólo son las grandes brechas que hay que exponer, sino el valor de estos trabajos no remunerados realizados tanto por hombres

como mujeres. La CEPAL (2022: 16) indica que en los países de América Latina que han valorado económicamente estos trabajos se obtuvieron en promedio y que representan el 21.3% del Producto Interno Bruto (PIB), y de ese porcentaje el 74.5% es realizado por las mujeres.

**Gráfica 1. Promedio de horas a la semana de trabajo no remunerado en México en 2019**

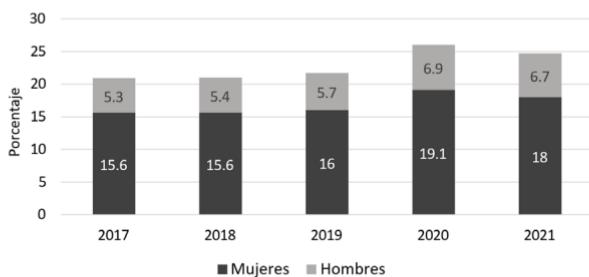


Nota: Población de 12 años o más.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENUT, INEGI, 2019.

México es uno de estos países de la región que tiene una cuenta satélite para el trabajo no remunerado de los hogares realizada por INEGI (2022b), y da cuenta del gran valor de estos trabajos en la economía del país. En la siguiente Gráfica 2 se muestra el valor económico como porcentaje del PIB de los últimos cinco años.

**Gráfica 2. Trabajo doméstico y de cuidados con respecto del PIB, México**



Nota: Cifras en porcentaje con respecto al PIB. Cifras preliminares 2020 y 2021.

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México, Trabajo no Remunerado de los Hogares, INEGI, 2022b.

A partir de estas cifras se pueden destacar tres puntos: el primero es que el valor de estos trabajos ha representado más de 20% del PIB; el segundo, las mujeres son las que han trabajado más, y tercero, se observa un incremento desde el año 2020, cuando inició la contingencia sanitaria por covid-19, lo que evidencia que gran parte del trabajo de cuidados se realizó de forma no remunerada.

En el año 2020 las mujeres fueron quienes cubrieron la mayor parte de las nuevas necesidades de cuidados (CEPAL, 2022: 17), con lo que cambiaron sus condiciones laborales. Casique y Frías (2022: 49-50) evidencian en su investigación para México el aumento del trabajo no remunerado de cuidados en las mujeres junto con una inestabilidad laboral, porque ocurrió desde casa o hubo pérdidas del empleo.

Desde la pandemia de covid-19 se hizo más evidente la división sexual del trabajo, en la cual las mujeres son las responsables de los trabajos domésticos y de cuidados, lo que limita sus oportunidades personales, laborales, así como su tiempo para el descanso, recreación y ocio. Esta gran desigualdad debe ser estudiada con la relación reproducción y producción, cómo un ámbito que limita al otro.

Sin embargo, Carrasco (2017: 62-63) señala que se debe ir más allá de estudiar esta relación, y poner en el centro el trabajo de reproducción y de satisfacción de las necesidades humanas, el cual es realizado dentro de los hogares. Asimismo, esta autora expone, desde un enfoque macro, que se podrían ver estos trabajos como parte de la reproducción social, cuyo objetivo es reproducir la fuerza de trabajo, en el que no sólo se incluye el trabajo no remunerado de cuidados, sino también las prácticas sociales, las relaciones sociales, el satisfacer las necesidades humanas, el mantenimiento de las comunidades, los servicios públicos e infraestructuras como de sanidad y educación, entre otras.

Con base en esto, el trabajo de cuidados es algo que nos concierne a todas las personas como sociedad para nuestra propia reproducción, pero también al Estado y al mercado. Como indica Elson (2017: 54), este trabajo se debe reconocer, redistribuir y reducir para alcanzar la igualdad y bienestar en la población.

Aunado a estas grandes brechas en el trabajo de cuidados, también se deben considerar diferentes desigualdades que se entrecruzan, como son las de ingreso, edad, étnico y raciales, región o territorio, porque esto puede incrementar la carga de trabajo no remunerado de los hogares (CEPAL, 2022: 94), y se vuelve importante destacarlas para establecer una adecuada política pública en relación con los cuidados.

## **Relación del trabajo no remunerado con la participación laboral de las mujeres**

Las mujeres están teniendo una mayor participación laboral, con la que han logrado empoderamiento, independencia y mejorar su situación económica y social. A pesar de los avances en igualdad de género en el mercado laboral, aún hay desventajas y discriminaciones para ellas.

Estas desigualdades se presentan de diferentes maneras, como la segregación ocupacional, porque el mercado está segmentado en actividades femeninas y masculinas, lo que genera una baja participación en ocupaciones y sectores en las áreas de Ciencias, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés); la segregación vertical, conocida como techo de cristal, no permite a las mujeres llegar a puestos directivos; las brechas salariales; mayor concentración en el mercado informal, entre otras. Es de suma importancia eliminar estas desigualdades porque en el mercado laboral es donde las personas generan la mayor parte de sus ingresos (CEPAL, 2022: 15).

Por otra parte, una de las barreras para acceder al mercado laboral es su carga de trabajo no remunerado de cuidados. Ferrant *et al.* (2014: 1) destacan cuatro puntos sobre la relación del trabajo no remunerado con las brechas en el mercado laboral. Primero, las mujeres en el mundo dedican de dos a 10 veces más tiempo que los hombres al trabajo no remunerado de cuidados; segundo, la distribución desigual en las responsabilidades de los cuidados está vinculada con los estereotipos derivados de los roles de género y la discriminación que se da en algunas instituciones; tercero, se tiene que analizar más a detalle la relación entre trabajo no remunerado de cuidados y las desigualdades en el mercado laboral, como las brechas en la participación laboral, en salarios y en trabajos de calidad; por último,

analizar las normas y estereotipos de género arraigados para lograr la redistribución en las responsabilidades de cuidado.

El rol principal de la reproducción y el ser responsable del ámbito doméstico y familiar, limita a las mujeres en la inserción y permanencia en el mercado laboral, o las lleva a trabajar en el mercado informal o con jornadas de medio tiempo, o bien por cuenta propia, que les permite esa flexibilidad para combinar las actividades laborales con las de cuidado (CEPAL, 2016: 58).

A su vez, la OIT (2019: 10) señala que acceder a trabajos precarios o informales tiene como resultado que las mujeres no tengan protección social, no reciban pensiones en la vejez, tengan desventajas en el poder para la toma de decisiones, haya brechas en los ahorros y en los activos, sobre todo para mujeres y niñas que pertenecen a grupos más vulnerables. Entonces, las brechas en el trabajo no remunerado tienen como consecuencia las brechas en la participación laboral. Ferrant *et al.* (2014: 5) agregan las brechas en los salarios y en los trabajos de calidad, por consiguiente, una igualdad en el trabajo remunerado va de la mano con la igualdad en el trabajo no remunerado, lo cual es expuesto por Elson (2017: 54).

En la investigación de Ferrant *et al.* (2014: 5-6), por medio de una correlación entre trabajo no remunerado de cuidados y participación laboral para diferentes países, se encontró que las mujeres en edad de trabajar que dedicaron cinco horas a los cuidados no remunerados, sólo participaron laboralmente el 50%; en cambio, en los países donde las mujeres dedican al trabajo no remunerado de cuidados tres horas al día, el 60% participaron. Estas autoras encuentran en esta correlación que una disminución en el trabajo no remunerado puede llevar a un aumento de 10% de participación femenina.

En contraste, en las naciones donde las mujeres trabajaron en los cuidados no remunerados ocho veces más que los hombres, sólo participaron 35% en el mercado, pero cuando la diferencia se reduce a sólo dos veces más que los hombres, la participación de las mujeres aumenta a 50%, lo que evidencia la relevancia de estudiar la relación entre estos trabajos.

En el ámbito internacional, según datos del Banco Mundial (2022) sobre la población de 15 a 64 años en el 2021, la participación laboral

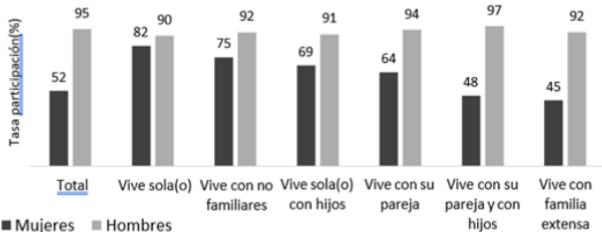
de las mujeres fue de 53%, contra 78% de los hombres. Para la región de América Latina y el Caribe se tienen cifras muy similares: las mujeres participaron en 55% y los hombres 79 por ciento.

Es importante mencionar que durante la pandemia de covid-19, la participación laboral de las mujeres se redujo y retrocedió un equivalente a 18 años, lo que mostró, sobre todo durante la crisis sanitaria, que las mujeres son quienes hacen frente al trabajo de cuidados, aunque se está recuperando la participación femenina; en la actualidad una de cada dos mujeres participa en el mercado (CEPAL, 2022: 11).

Aunado a esto, las mujeres que son madres tienen una mayor carga de trabajo de cuidados no remunerados, por lo que su participación en el mercado es limitada; además, en el mercado se les penaliza por maternidad, lo que afecta sus salarios y oportunidades laborales (OIT, 2019: 87). Por consiguiente, la participación laboral femenina también está relacionada con la cantidad de hijos y si tiene pareja.

En la Gráfica 3, con datos de la OIT (2020), se muestra cómo varía la participación laboral de las mujeres de acuerdo con sus diferentes condiciones, mientras que la participación de los hombres se mantiene estable. Esto da evidencia de la división sexual del trabajo; la menor participación en el ámbito mundial es de las mujeres que viven con familia extendida, que es de 45%, lo cual implica más horas de cuidado y trabajo doméstico, seguido por las mujeres que tienen pareja e hijos, que fue de 48%; en el otro extremo están las mujeres que viven solas, con 82% de participación.

**Gráfica 3. Tasa de participación laboral por situación familiar**



Nota. Población de 25 a 51 años de edad.  
Fuente Organización Internacional del Trabajo, 2020.

Si bien incrementar la participación laboral de las mujeres tendría beneficios que les impactan directamente, también se verían beneficios en la economía. El Instituto Mexicano de Competitividad (IMCO, 2022) señala que si se incorporaran 8.2 millones de mujeres a la economía, el PIB del año 2030 podría aumentar 15% con respecto al de 2020, si se aplican las acciones adecuadas por parte del gobierno y del sector privado, y si se reduce la carga de trabajo no remunerado.

En México, en el tercer trimestre del año 2022, sólo 45.1% de las mujeres participaron laboralmente, y los hombres 76.6% (INEGI, 2022a), una brecha de 31.5 puntos porcentuales (véase cuadro 2).

**Cuadro 2. Tasa de participación e informalidad en México, 2022**

Sexo	Tasa participación laboral	Tasa informalidad
Hombres	76.6	55.5
Mujeres	45.1	55.7

Nota: Población de 15 años y más.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI, del tercer trimestre de 2022.

Sin embargo, tanto para mujeres como para hombres la tasa de informalidad es de 55%, lo cual es preocupante porque revela la precarización laboral. El trabajar en la informalidad no brinda los beneficios como de seguridad social, fondos para el retiro, entre otros; adicional, más de la mitad de las mujeres de 15 años y más no laboran.

Otro punto a destacar es que, si las mujeres se incorporan a un empleo remunerado, siguen con la responsabilidad del trabajo de cuidados y doméstico, lo que es una doble jornada laboral (Inmujeres, 2023). La mujer no sólo trabaja en el hogar, sino también en el mercado laboral, lo que implica dos roles, el reproductivo y productivo, mientras que el hombre no cambia su rol y sigue siendo el proveedor (Federici, 2013: 83).

En la Gráfica 4 se puede apreciar esta tendencia. La carga de trabajo de las mujeres que laboran sigue siendo grande, y si se compara con los

hombres con mismas condiciones laborales, la brecha en el trabajo no remunerado continúa siendo muy amplia, sobre todo en las actividades domésticas.

Por ejemplo, si una mujer labora en el mercado 40 horas o más y hace los tres tipos de trabajo no remunerado, en promedio dedica a las tareas domésticas 25.7 horas a la semana, más 10.1 horas a los cuidados y 8.3 horas en el apoyo a otros hogares, lo cual la llevaría a tener la doble jornada laboral y le deja menor tiempo para el descanso, la recreación, el estudio, entre otros, que también implica más desigualdades entre mujeres y hombres en el uso del tiempo.

**Gráfica 4. Promedio de horas a la semana de trabajo no remunerado según horas de trabajo en el mercado en México en 2019**



Nota: Población de 12 años y más.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENUT, INEGI, 2019.

Esto ya lo destacaba De Oliveira y Ariza (2000: 18) para México a inicios de este siglo: la desigual distribución en los trabajos de los hogares lleva a las mujeres a tener una sobrecarga por el número total de horas que tienen que trabajar dentro y fuera del hogar, lo que impacta en las condiciones para insertarse en el mercado de trabajo y acentúa sus desventajas económicas y sociales.

Asimismo, en el trabajo de Santoyo y Pacheco (2014) para México con datos de la ENUT 2009, se desarrollan cuatro indicadores para medir la distribución entre mujeres y hombres: índice de trabajo doméstico, índice de división sexual del trabajo, índice de igualdad social e índice de calidad de vida. Se obtuvo que en casi todos los tipos de hogar el trabajo doméstico no está uniformemente distribuido, y las mujeres dedican mayor tiempo al total del trabajo, entre el trabajo remunerado y no remunerado, dejándoles poco tiempo libre para otras actividades; por lo tanto, los hombres tienen un mayor índice en calidad de vida.

Por otra parte, Rojas y Martínez (2015) indican que es más probable que el reparto del trabajo familiar sea más equitativo en familias donde las mujeres trabajan de forma asalariada, que pertenecen a estratos acomodados y que tienen esposos más jóvenes (citado en García y Pacheco, 2014: 16). Sin embargo, en la investigación de Bautista y Sánchez (2017: 57) también para México, se estima que las mujeres casadas y con hijos trabajan cuatro horas más en los cuidados que las mujeres sin pareja y con hijos, considerando el total del trabajo, dentro y fuera del hogar.

Es importante, al analizar el trabajo no remunerado de cuidados, considerar la interseccionalidad, cómo diferentes condiciones sociodemográficas de las mujeres que pueden reducir o incrementar la carga de trabajo, que a su vez impacta en la inserción en el mercado laboral o la forma en que participan, como en la informalidad y la cantidad de horas que laboran.

Es un hecho que las mujeres trabajan más, y para poder alcanzar mayor tasa de participación laboral es necesario que los hombres también incrementen su participación en el trabajo no remunerado; asimismo, se necesita inversión pública en infraestructura en servicios sociales para poder reducir el trabajo no remunerado (Elson, 2017: 58).

Las mujeres mexicanas tienen obstáculos que impiden su participación laboral, como la carga de trabajo no remunerado, los roles de género, la falta de políticas para conciliar el trabajo y la familia y la no suficiente oferta en servicios de cuidado infantil (Camarena y Saavedra, 2018: 324).

Esto resalta la importancia de tener políticas de cuidados, pero también que inciten a la corresponsabilidad de estas actividades entre mujeres y hombres, el Estado y el mercado, tener una infraestructura adecuada, considerar a las personas que proveen los cuidados como a las personas que los reciben, pensar en un sistema nacional de cuidados para el desarrollo de toda la población mexicana.

## Políticas de cuidados: reconocer, reducir y distribuir

Los cuidados tienen dos vertientes principales. La primera es que el cuidado es un derecho, y todas las personas debemos tener acceso a él, y la segunda es que es fundamental para la reproducción social (ONU Mujeres y CEPAL, 2021: 12). Sin embargo, en los cuidados es donde se aprecian las grandes desigualdades.

Para lograr realmente una transformación y que sea justa, debe haber inversión en la economía de cuidado, la cual puede incrementar la eficiencia económica, la productividad, los niveles de recaudación y el aumento de empleos (CEPAL, 2022: 97). Esto da cuenta de lo fundamental que es aplicar las tres “R” que, de acuerdo con ONU Mujeres (2018: 17-18), se refiere a reconocer, reducir y redistribuir el trabajo no remunerado de cuidados, principalmente como estrategia para empoderar económicamente a las mujeres.

En el marco de las tres “R”, Esquivel (2015: 64-65) señala la necesidad de un enfoque transformador sobre el cuidado, pero no puede desarrollarse a menos que también cambien los ámbitos sociales, económicos y políticos, necesarios para tener avances en los países de América Latina y el Caribe. Así, una agenda enfocada en los cuidados debe centrarse en: a qué poblaciones debe cuidarse y cómo se distribuyen los costos del cuidado, considerando los contextos, las instituciones, las estructuras económicas y la construcción de políticas.

Para la agenda de una economía de cuidados, Ferreyra (2021: 57-58) ve estas tres acciones de reconocer, reducir y redistribuir como estratégicas, y los actores principales son el Estado, el sector privado y la sociedad.

La primera estrategia es el reconocimiento del cuidado como trabajo, entender cómo se distribuye, que puede ser por medio de encuestas del uso del tiempo. También es reconocer las relaciones de poder existentes, cómo este trabajo recae en las mujeres, ya sea no remunerado o bien remunerado con bajos salarios y condiciones precarias (Esquivel, 2015: 67). Es reconocer y hacer visible que el trabajo de cuidados es fundamental para el bienestar de la población y para que la economía pueda funcionar (Ferreyra, 2021: 57).

La segunda estrategia es la reducción del trabajo de cuidados, pero esto no significa poner en riesgo el bienestar de las personas, sino disminuir aquellos cuidados que consumen un tiempo excesivo, derivado de la falta de infraestructura, social o familiar, como el acarreo de agua, leña, que no haya centros de salud cercanos, no cuenten con medicamentos ni personal disponible, sobre todo en zonas rurales (Esquivel, 2015: 67-68).

Para Ferreyra (2021: 57), reducir implica mejoras y nuevas infraestructuras para recortar las distancias hacia los servicios de salud, educación, acceso al agua, medios de transporte, entre otros. También Ferrant *et al.* (2014: 9) mencionan los beneficios de recortar el tiempo de cuidados al incrementar los servicios públicos y de cuidados, como en el cuidado de niños y personas mayores u horarios extendidos en las escuelas, lo cual puede impactar en la participación laboral de las mujeres.

La tercera estrategia no sólo significa la redistribución del trabajo no remunerado entre mujeres y hombres, o dentro de los hogares, sino que debe ser entre el Estado, el mercado, los hogares, comunidad y organizaciones. Con medidas para conciliar el trabajo, con servicios de cuidado, eliminación de las brechas salariales (Ferreyra, 2021: 58), con licencias parentales con mismo tiempo para las madres y los padres, para incentivar la corresponsabilidad en los cuidados, eliminar la discriminación, los roles de género y estereotipos (Ferrant *et al.*, 2014: 10) que se producen y reproducen en las instituciones sociales como escuela, trabajo, familia, sistema económico y gobierno.

Calónico y Nopo (2009: 15) exponen la importancia de cambiar los estereotipos y normas de género; para ello son necesarias las políticas públicas en las escuelas y en los hogares, generar incentivos para cambiar

los roles de género, cuyo mayor impacto estaría en las generaciones futuras al reducir la segregación ocupacional y la distribución del trabajo no remunerado.

Además, estas tres acciones de reconocer, reducir y redistribuir los trabajos de cuidados, conlleva a distinguir que estos se entrecruzan con muchos factores, y por lo tanto se entrelaza con desigualdades de diferentes ámbitos, lo que es de suma importancia para establecer políticas de cuidados.

En México, la falta de servicios de cuidados y protección social impacta en 11% en la desigualdad de oportunidades para la movilidad social, pero para las personas con niveles socioeconómicos bajos, esta cifra se incrementa a 38%, siendo las mujeres las más afectadas (Código y CEEY, 2022). El otorgar servicios de cuidados de parte del Estado puede incrementar la participación laboral de las mujeres, pero sobre todo encaminar al país a una sociedad más igualitaria y justa.

Orozco *et al.* (2022: 9) señalan que las políticas de cuidados favorecen el empoderamiento y autonomía de las mujeres en los hogares, en los ámbitos social y político, porque al reducir sus cargas de trabajo no remunerado pueden incrementar su participación educativa, laboral, obtener mayores ingresos y acceder a la seguridad social.

Sumando a esto, la OIT (2019: 55) señala que cuando no hay acceso a servicios de cuidado de infantes, las mujeres llegan a tener una sobrecarga de trabajo por tener que hacer trabajo de cuidados y actividades económicas. Por otra parte, en países donde hubo mejoras en prestación de servicios de cuidado infantil, sobre todo donde hay mayor disponibilidad y son servicios de calidad, se observó un impacto positivo en la oferta de empleo de las mujeres, especialmente en aquellas que tienen hijos (Del Río *et al.*, 2010: 172).

La reducción del trabajo no remunerado, doméstico y de cuidados, puede ser a través de la inversión pública, con infraestructura en el transporte público, en la provisión de agua, servicios de cuidados, servicios de salud. Esto se evidencia en diversas investigaciones de diferentes países, donde se recortó el gasto público, lo que llevó al aumento del trabajo no remunerado

de las mujeres, sobre todo de bajos ingresos, ya que el trabajo de ellas sustituyó a los servicios que brindaba el sector público (Elson, 2017:56). Esto fue algo que sucedió en la crisis sanitaria por la pandemia de covid-19, donde las mujeres fueron y siguen siendo las que hacen frente a los cuidados.

Con esto se visualiza la necesidad de un sistema nacional de cuidados, que surge de reconocer que todas las personas dependen de cuidados, y estos permiten reproducir y mantener a la población, sobre todo a su bienestar. Lo anterior es más evidente y requiere de mayor trabajo cuando se refiere a niños, adultos mayores (Federici, 2013: 174), personas enfermas y con discapacidad.

ONU Mujeres y CEPAL (2021: 14) afirman que contar con un sistema nacional de cuidados en los países de América Latina, ayudaría a una mejor distribución del trabajo de cuidados y doméstico no remunerado entre mujeres y hombres, y a la insuficiencia de cuidados que existe, o bien a la crisis de cuidados, sobre todo porque la esperanza de vida y la participación laboral de las mujeres en la región ha ido en aumento, hay más personas que necesitan cuidados y menos personas disponibles para cuidar, en este caso mujeres, que por la distribución desigual ellas son las responsables de los cuidados.

Algunos países de América Latina y el Caribe van más avanzados en un sistema de cuidados; por ejemplo, desde 2015 Uruguay tiene un Sistema Nacional Integrado de Cuidados (SNIC), cuyo objetivo es involucrar en un modelo al Estado, mercado, comunidad y familias, considerando la transversalidad de mujeres y hombres en la corresponsabilidad de los cuidados (ONU Mujeres, 2018: 18).

Para México, aún está pendiente en el Senado de la República la aprobación de una reforma a la Constitución que se presentó en el 2020, que garantiza el derecho al cuidado, incluyendo el recibir cuidado y el dar cuidado (Orozco *et al.*, 2022: 2).

Sin embargo, se deben reconocer algunos avances en el país con respecto a los cuidados; uno de ellos es el mapa nacional de cuidados, que es una poderosa herramienta para la población que busca un centro de cuidados cercano para infantes, personas adultas mayores y personas con

discapacidad, o bien para los investigadores o encargados de formular políticas públicas, porque muestra los datos sobre la provisión de los cuidados. Este proyecto fue realizado en conjunto por Inmujeres, el gobierno de México, El Colegio de México y ONU Mujeres (2023).

Aunado a esto, en el país hay algunos estados con programas para mejorar la provisión de cuidados, que si bien aún no son de cobertura total o son programas piloto, representan un avance para tener un sistema de cuidados que pueda ser nacional.

De acuerdo con Código y CEEY (2022), esto traería grandes beneficios, por un lado, a las personas cuidadoras, que son principalmente mujeres, al mejorar sus oportunidades socioeconómicas, su participación laboral y el acceso a la seguridad social, lo que mejoraría su situación actual y en el futuro, en la vejez. Por otro lado, favorecería a las personas que necesitan cuidados, al otorgar servicios de cuidado infantil, para adultos mayores y personas con discapacidad.

Además, tener un sistema nacional de cuidados puede impactar en la reducción de la pobreza y de las desigualdades, sobre todo de las mujeres porque, como indica ONU Mujeres y CEPAL (2021: 15-18), se genera un círculo vicioso entre cuidados, pobreza, desigualdad y precariedad. Asimismo, señala que la inversión en un sistema de cuidados trae retornos importantes en tres rubros: primero, impacta directamente en el bienestar de las personas; segundo, si se lleva a cabo junto con políticas laborales puede crear empleos de calidad y, por último, favorece la participación laboral. Si bien esto beneficiaría a toda la sociedad y al sistema económico en conjunto, es clave para mejorar la vida de las mujeres.

## **Metodología**

En este apartado se desarrolla la metodología empleada para cumplir con el objetivo establecido, el cual es determinar el impacto de los trabajos no remunerados de cuidados y domésticos que realizan las mujeres en su participación laboral en el año 2022, y estimar la probabilidad de participación laboral si el trabajo no remunerado se redujera 30%, considerando diferentes características sociodemográficas.

Para lograrlo es mediante una metodología con perspectiva de género, con el fin de identificar y cuestionar las relaciones desiguales entre mujeres y hombres (Inmujeres, 2023), y visibilizar los efectos de la construcción social de los géneros, poniendo énfasis en las limitantes que esto implica para las mujeres.

Por lo tanto, esta investigación es cuantitativa integrando esta perspectiva en todas las etapas, desde el contenido hasta la presentación de resultados y conclusiones, para analizar e interpretar la correlación entre trabajo no remunerado y la probabilidad de participación laboral de las mujeres.

Se seleccionó un modelo de elección discreta binaria, *logit*, empleando la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo Nueva Edición (ENOEN<sup>N</sup>) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) del tercer trimestre de 2022.

Si bien México cuenta con la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo (ENUT) de INEGI, que mide el tiempo que las personas le dedican a diversas actividades y es relevante para conocer su bienestar, la última que se realizó fue en 2019, año anterior a la contingencia sanitaria por covid-19.

Por consiguiente, se decide utilizar la ENOE. Esta encuesta se centra, como su nombre lo indica, en la ocupación y empleo de las personas; sin embargo, en su Cuestionario de Ocupación y Empleo (COE), en el apartado IX otras actividades, contiene un módulo de preguntas sobre el tiempo promedio en horas y minutos que le dedicó la persona a cierta actividad, entre las cuales están: cuidar o atender sin pago y realizar los quehaceres de su hogar, que para la finalidad de este trabajo se pueden utilizar, sobre todo porque se pueden analizar con las diferentes características sociodemográficas y ocupacionales de las mujeres.

Se selecciona el tercer trimestre para evitar los factores estacionales. La ENOE<sup>N</sup> 2022 considera los factores de expansión con la nueva estimación de población, basados en los datos del Marco de Muestreo de Viviendas del INEGI y de la información del Censo de Población y Vivienda 2020 (INEGI, 2022a).

La población objetivo de la investigación son las mujeres de 15 años y más, considerando diferentes factores sociodemográficos, como su edad, estado conyugal, cantidad de hijos e hijas y tamaño de la localidad en la que reside, y el trabajo no remunerado desglosado en trabajo de cuidados y de quehaceres domésticos, los cuales se van a relacionar con la probabilidad de participar en el mercado laboral.

De acuerdo con el INEGI (2022a), la tasa de participación económica, o bien laboral, es el porcentaje que representa la Población Económicamente Activa (PEA) respecto a la población de 15 y más años de edad. La PEA hace referencia a todas las personas de 15 años y más que son proveedores de servicios laborales, y se divide en ocupadas y desocupadas. Personas ocupadas se refiere a las personas contratadas para desempeñar una actividad económica, y desocupadas son aquellas sin trabajo, pero que están buscando uno.

Para calcular las diferencias de probabilidad de las mujeres se utilizó un modelo de elección discreta binaria, *logit*. En estos modelos el conjunto de elección tiene sólo dos alternativas posibles mutuamente excluyentes, se puede interpretar como una estimación de la probabilidad de éxito cuando la variable dependiente toma el valor 1. Siguiendo a Wooldridge (2010: 575-583), un modelo de respuesta binaria puede escribirse:

$$P(Y = 1|X_1, X_2, \dots, X_k) = G(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k) \quad (1)$$

donde  $G$  es una función que sólo asume valores entre 0 y 1,  $0 < G(z) < 1$ , en un modelo *logit*,  $G$  es la función logística, dada por:

$$G(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k) = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k}} \quad (2)$$

por lo tanto, para nuestro modelo la variable dependiente es dicótoma, toma el valor de 1 cuando la mujer participa en el mercado laboral, y valor 0 cuando no participa laboralmente, quedando la ecuación 3

$$\begin{aligned} PartMujer_{i_0} = & \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 grupo_{i_0} + \hat{\beta}_2 edad_{i_0} + \hat{\beta}_3 econ_{i_0} + \hat{\beta}_4 hijos_{i_0} \\ & + \hat{\beta}_5 hdomestico_{i_0} + \hat{\beta}_6 hcuidado_{i_0} + \hat{\beta}_7 tlocalidad_{i_0} + \mu_{i_0} \end{aligned} \quad (3)$$

donde  $i$  se refiere al año a analizar, en este caso al tercer trimestre de 2022, *PartMujer* es la variable dependiente, la probabilidad de que una mujer participe laboralmente, y las variables explicativas son: la edad, dividida por cohortes, los años promedios de escolaridad, el estado conyugal, la cantidad de hijos, las horas de trabajo doméstico, las horas de cuidado y el tamaño de localidad. En el Cuadro 3 se muestra la operacionalización de las variables.

Sin embargo, los coeficientes de la ecuación 3 no se pueden interpretar directamente y es necesario calcular sus efectos marginales. Pero los signos del modelo sí señalan cuál es la influencia que ejerce la variable independiente en la dependiente, pero lo que nos interesa es conocer el efecto de las variaciones de una variable  $X_j$  sobre la probabilidad de respuesta, de tal manera que si la variable es continua será:

$$\Delta \hat{P}(Y = 1|X) \approx [g(X\hat{\beta})\hat{\beta}] \Delta X_j \quad (4)$$

En este modelo se tiene como variables continuas (números reales) las horas de trabajo no remunerado, e incluye variables discretas, que son los grupos de edad, estado conyugal, cantidad de hijos y tamaño de localidad. De acuerdo con Wooldridge (2010: 582), cuando es variable discreta (que sólo toma valores enteros) es conveniente reemplazar el valor para estimar directamente la probabilidad. Por ejemplo, si el promedio de hijos por mujer es 2.13, no podríamos usar tal cual ese valor porque no existe solo una parte de hijo, como 0.13 de hijo, es conveniente usar dos hijos o tres hijos para calcular el efecto.

Si se requiere utilizar valores específicos para calcular la probabilidad, son tres pasos a seguir, primero colocar el valor particular o la media (si queremos el efecto en la media muestral en una variable continua), posterior calcular  $\sum \bar{x}\hat{\beta}$ , por último:

$$\frac{e^{\bar{x}\hat{\beta}}}{1 + e^{\bar{x}\hat{\beta}}} \quad (5)$$

Los softwares estadísticos facilitan este tipo de operaciones para calcular los coeficientes del modelo *logit* y los efectos marginales, sea con las medias o con valores específicos de cada variable.

**Cuadro 3. Operacionalización de variables**

	Variable	Nombre de la variable	Tipo de variable	Descripción
Variables independientes	Participación Laboral de las mujeres	PartMujer	discreta	No participa en el mercado laboral Si participa en el mercado laboral
	Edad	edad	discreta	edad 15 a 19 años* edad 20 a 29 años edad 30 a 39 años edad 40 a 49 años edad 50 a 59 años edad 60 o más años
	Educación	educ	discreta	Años promedio de escolaridad
	Estado Conyugal	econ	discreta	Sin pareja: Solteras, separadas, divorciadas y viudas* Con pareja: Casadas y en unión libre
	Hijos	hijos	discreta	Cantidad de hijos
	Trabajo doméstico	hdoméstico	continua	Horas promedio a la semana de realizar los quehaceres de su hogar (lavar, planchar, preparar y servir alimentos, barrer, etc.)
	Trabajo de cuidados	hcuidado	continua	Horas promedio semanales de cuidar o atender sin pago, de manera exclusiva, a niños, ancianos, enfermos o discapacitados
	Tamaño de la localidad	tlocalidad	discreta	Localidades menores de 100,000 habitantes* Localidades de 100,000 o más habitantes

Nota: \*Variables de referencia en el modelo.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI, Información del tercer trimestre de 2022.

Lo relevante de estos modelos es que dan la posibilidad de obtener distintas probabilidades haciendo diferentes combinaciones en las variables, en este caso para estimar la probabilidad de que una mujer participe laboralmente, considerando las variables descritas a continuación.

Asimismo, se puede calcular la probabilidad de participación si se reduce el trabajo no remunerado de cuidado y doméstico de las mujeres, como se revisó en el apartado anterior, políticas de cuidados bien dirigidas, un sistema nacional de cuidados, en conjunto con políticas y acciones para lograr la igualdad en el mercado laboral e incentivar la corresponsabilidad en los cuidados, se podría obtener una reducción.

Para este trabajo se realiza una estimación al considerar una reducción de 30% del trabajo no remunerado, tanto de cuidados como el doméstico, dejando las otras variables sociodemográficas fijas por grupos de edades para estimar una nueva probabilidad, y analizar el impacto de esta reducción en la posibilidad de las mujeres en su participación laboral.

Se elige este porcentaje de reducción porque de acuerdo con la cuenta Satélite de Trabajo no Remunerado de los Hogares de INEGI (2022b), en el 2021 las mujeres trabajaron 40.2 horas en promedio a la semana, de lo que resulta que el 30% de este tiempo es equivalente a 12.1 horas, casi las dos horas al día, que es lo estimado en la investigación de Ferrant *et al.* (2014: 5). Los países donde las mujeres dedicaron dos horas menos en los trabajos no remunerados, la participación laboral fue mayor a 10 por ciento.

## **Análisis de resultados**

En este apartado se muestra el análisis de los resultados. En primer lugar, se expone la estadística descriptiva de las horas promedio dedicadas a los trabajos no remunerados de cuidados que realizan las mujeres con diferentes características sociodemográficas y laborales; posteriormente se muestran los efectos de estos trabajos y las probabilidades de que una mujer participe en el mercado laboral con las condiciones actuales y con una reducción en los trabajos de cuidados no remunerados.

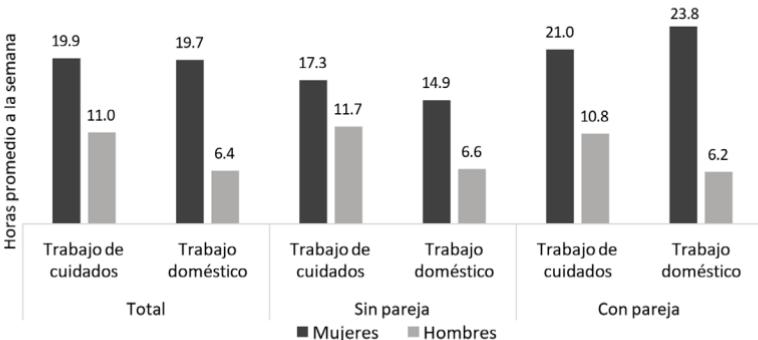
### **Estadística descriptiva**

Aunque el objetivo es centrarnos en el trabajo no remunerado y la participación laboral de las mujeres, se considera importante mostrar primero las cifras de las brechas entre mujeres y hombres, para con-

firmar que en 2022 se presentó una gran desigual en la distribución en estos trabajos.

En la siguiente Gráfica 5 se muestran las horas promedio dedicadas al trabajo no remunerado de cuidados y doméstico a la semana, dividido en tres grupos: el total de mujeres y hombres, sin pareja y con pareja.

**Gráfica 5. Trabajo no remunerado por condición conyugal, año 2022**



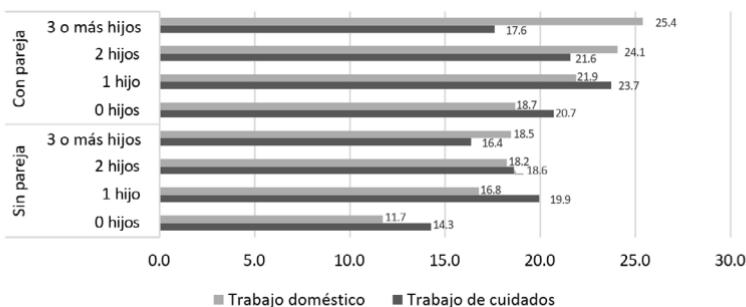
Nota: Población de 15 años y más. Sin pareja incluye solteras(os), separadas(os), divorciadas(os) y viudas(os); con pareja incluye casadas(os) y en unión libre.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI, Información del tercer trimestre de 2022.

En los tres grupos se observa que las mujeres laboraron más, tanto en el trabajo de cuidados como en el doméstico; sin embargo, las horas promedio varían por su condición conyugal. Si tienen pareja, el trabajo promedio fue mucho mayor de las que no tiene pareja, mientras que los hombres, sin importar su estado conyugal, mantienen muy similares sus horas dedicadas tanto a cuidados como domésticos.

Esto evidencia la división sexual del trabajo; además, se infiere que al momento de tener pareja sus trabajos se incrementan, lo que se reafirma con la Gráfica 6. El hecho de tener hijos aumenta el tiempo de estas actividades para las mujeres, pero si a esto se suma que tienen pareja, las horas promedio son superiores.

**Gráfico 6. Trabajo no remunerado de mujeres según cantidad de hijos, año 2022**



Nota: Mujeres de 15 años y más. Sin pareja incluye solteras, separadas, divorciadas y viudas, con pareja incluye casadas y en unión libre.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI, Información del tercer trimestre de 2022.

Es relevante mencionar que el trabajo de cuidados puede ir dirigido a los infantes, pero también a personas enfermas, con discapacidad y adultas mayores, que en una investigación futura se pueden analizar, en especial porque la población está alcanzando mayores años de esperanza de vida, por lo tanto, los cuidados en la vejez se van a intensificar.

Con las cifras de la Gráfica 6 se aprecia la cantidad de trabajo no remunerado que realizan las mujeres, pero qué pasa si están en el mercado laboral. En el Cuadro 4 se desglosa el trabajo promedio de las mujeres por su situación conyugal, cantidad de hijos y las horas que laboran en el mercado de trabajo. Aunque laboren, es la misma tendencia de la gráfica anterior, si la mujer tiene pareja, sus horas de trabajo no remunerado son mayores, a su vez, el tener hijos incrementa las horas en estos trabajos.

Si se analizan las horas que trabajan en el mercado laboral, la diferencia no es tan grande. Por ejemplo, las mujeres que tienen dos hijos, tienen pareja y laboraron menos de 40 horas en el mercado de trabajo, realizaron en promedio 20.4 horas de trabajo de cuidado y 22.4 horas de trabajo doméstico, comparado con las que laboraron 40 horas y más en el mercado, realizaron 16.8 horas y 17.5 horas, respectivamente, una diferencia de 3.6 horas y 4.9 horas a la semana.

**Cuadro 4. Horas promedio de trabajo de las mujeres, por situación conyugal y cantidad de hijos.según cantidad de hijos, año 2022**

Horas laboradas en mercado de trabajo	Tipo de trabajo no remunerado	Sin pareja				Con pareja			
		0 hijos	1 hijo	2 hijos	3 hijos o más	0 hijos	1 hijo	2 hijos	3 hijos o más
Menos de 40 horas	Cuidados	13.0	19.2	17.8	16.1	17.1	22.5	20.4	17.7
	Doméstico	12.3	17.8	19.4	19.3	18.1	20.3	22.4	23.6
40 horas o más	Cuidados	11.7	17.2	14.9	14.1	14.0	18.3	16.8	13.5
	Doméstico	9.9	13.5	14.2	15.3	13.9	16.2	17.5	18.0

Nota: Mujeres de 15 años y más. Sin pareja incluye solteras, separadas, divorciadas y viudas, con pareja incluye casadas y en unión libre.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI. Información del tercer trimestre de 2022.

Esto da cuenta de la doble jornada que realizan las mujeres, y las limitantes que tienen para su desarrollo personal, su tiempo para la recreación y para su bienestar físico y emocional. Se resalta la importancia de reconocer, reducir y redistribuir los trabajos no remunerados de cuidados.

### Probabilidad de participar en el mercado laboral

Con los datos mostrados anteriormente, se expone que las mujeres son mayormente responsables de estos trabajos, y como señala la literatura presentada en los apartados previos, estos trabajos no remunerados son una limitante para su participación laboral.

En el siguiente modelo *logit* de respuesta binaria, del Cuadro 5, se muestran los resultados. En el Anexo 1 está la estadística descriptiva del modelo.

Los signos de los coeficientes dan la dirección de influencia de la variable sobre la participación laboral; por ejemplo, al tener pareja, las horas de trabajo no remunerado doméstico y de cuidados reducen la probabilidad de participación. Pero estos coeficientes no se pueden interpretar directamente, por eso se estiman los efectos marginales, en este caso en la media de cada variable, cuya interpretación nos da el efecto promedio en la participación laboral cuando la variable cambia en una unidad.

**Cuadro 5. Modelo *logit* y efectos marginales de participación laboral de las mujeres**

Variable	Coeficiente logit	Efecto marginal en la media
edad 20 a 29	2.0974*** (0.0636)	0.5176*** (0.0156)
edad 30 a 39	2.5593*** (0.0653)	0.6316*** (0.0160)
edad 40 a 49	2.5108*** (0.0674)	0.6196*** (0.0166)
edad 50 a 59	1.9335*** (0.0699)	0.4772*** (0.0172)
edad 60 y más	0.5911*** (0.0786)	0.1459*** (0.0194)
educ	0.0913*** (0.0032)	0.0225*** (0.0008)
econ	-0.7625*** (0.0260)	-0.1882*** (0.0064)
hijos	0.0597*** (0.0087)	0.0147*** (0.0021)
hdoméstico	-0.0592*** (0.0012)	-0.0146*** (0.0003)
hcuidado	-0.0222*** (0.0008)	-0.0055*** (0.0002)
tlocalidad	0.1685*** (0.0223)	0.0416*** (0.0055)
_cons	-1.1564*** (0.0625)	
Obs =	44430	
Prob > chi2 =	0.0000	
Pseudo R2 =	0.1741	
% Correcto=	71.55%	
lroc=	0.7758	

Nota: Errores estándares robustos entre paréntesis. \*\*\* p&lt;0.01, \*\* p&lt;0.05, \* p&lt;0.1.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI, Información del tercer trimestre de 2022.

Estos resultados indican que la mayor probabilidad de participación está en el grupo de mujeres con edades de entre 30 y 39 años, con 63.1%; por cada año educativo la probabilidad se incrementa en 2.2%; tener un hijo aumenta en 1.5% y habitar en una localidad de 100 mil o más habitantes aumenta la probabilidad en 4.2%. Por otra parte, tener pareja reduce la probabilidad en 18.8%; por cada hora de trabajo doméstico la probabilidad disminuye en 1.5% por ciento y por cada hora de trabajo de cuidados se reduce en 0.55 por ciento.

Estos efectos marginales nos dan la influencia, pero este tipo de modelo también permite estimar la probabilidad con determinados valores para cada variable, con esto podemos obtener para cada grupo de edad la probabilidad de que participen en el mercado, de acuerdo con su promedio de horas de trabajo no remunerado y con los diferentes factores sociodemográficos, para analizar las probabilidades de las mujeres con distintas características, mostrando la interseccionalidad.

Para esto se toman los siguientes promedios en años educativos, horas de trabajo de cuidado y de trabajo doméstico del Cuadro 6 para cada grupo de edad, a las otras variables se coloca el valor según si se tiene o no la característica (pareja, hijos y tamaño de localidad) para obtener las probabilidades. Además, en el mismo cuadro se muestra la participación laboral, lo cual lleva a enfocar el análisis en los grupos de mujeres que más participan, que son las de entre 20 y 59 años de edad.

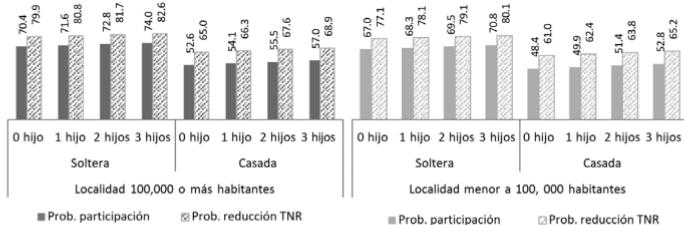
**Cuadro 6. Promedios por grupo de edad**

Variables	15 - 19 años	20 - 29 años	30 - 39 años	40 - 49 años	50 - 59 años	60 años y más
Años promedio escolaridad	10.0	12.0	11.0	10.0	9.0	6.0
Horas promedio trabajo doméstico semanal	11.6	16.6	21.2	22.6	23.1	20.7
Horas promedio de cuidados semanal	18.8	23.3	20.5	17.2	17.0	17.4
% Participación laboral	19.8%	52.8%	60.5%	59.7%	50.6%	19.5%

Nota: Trabajo doméstico y cuidados se refiere al no remunerado. Años de escolaridad cifra redondeada. Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI, Información del tercer trimestre de 2022.

Con base en estas cifras también se estima la probabilidad con la reducción de un 30%, para comparar cómo se incrementa la probabilidad de participación laboral de las mujeres, sobre todo exponer el impacto de la reducción del trabajo no remunerado sobre la inserción laboral. En las siguientes gráficas se presentan las probabilidades con las diferentes características sociodemográficas, posteriormente en los Cuadros 7 y 8 se muestran los resultados y los niveles de significancia para los diferentes modelos.

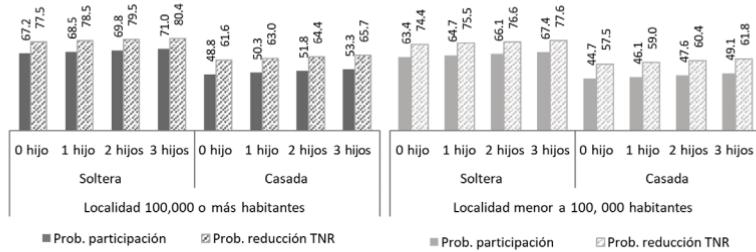
**Gráfica 7. Probabilidad de participación laboral mujeres de 30 a 39 años**



Nota: Prob. es abreviatura de probabilidad. Prob. Participación es con las condiciones del año 2022, Prob. Reducción TNR (Trabajo No Remunerado) de 30 por ciento.

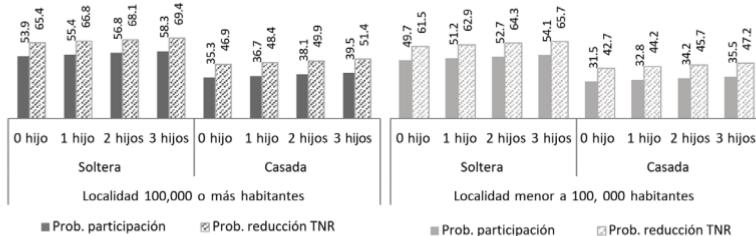
Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI, Información del tercer trimestre de 2022.

**Gráfica 8. Probabilidad de participación laboral mujeres de 40 a 49 años**



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI, Información del tercer trimestre de 2022.

**Gráfica 9. Probabilidad de participación laboral mujeres de 50 a 59 años**



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI, Información del tercer trimestre de 2022.

Cuadro 7. Probabilidad de participación laboral de las mujeres, 2022

Variables		Sin pareja				Con pareja			
		0 hijo	1 hijo	2 hijos	3 hijos	0 hijo	1 hijo	2 hijos	3 hijos
20 a 29 años	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
	educ	12	12	12	12	12	12	12	12
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	16.6	16.6	16.6	16.6	16.6	16.6	16.6	16.6
	hcuidado	23.3	23.3	23.3	23.3	23.3	23.3	23.3	23.3
	tlocalidad	1	1	1	1	1	1	1	1
	Probabilidad	0.6692*** (0.0068)	0.6824*** (0.0064)	0.6952*** (0.0065)	0.7076*** (0.0071)	0.4856*** (0.0069)	0.5006*** (0.0062)	0.5155*** (0.0062)	0.5303*** (0.0070)
	Error estándar								
	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
Localidad menor a 100,000	educ	12	12	12	12	12	12	12	12
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	16.6	16.6	16.6	16.6	16.6	16.6	16.6	16.6
	hcuidado	23.3	23.3	23.3	23.3	23.3	23.3	23.3	23.3
	tlocalidad	0	0	0	0	0	0	0	0
	Probabilidad	0.6310*** (0.0075)	0.6448*** (0.0071)	0.6583*** (0.0072)	0.6716*** (0.0078)	0.4438*** (0.0071)	0.4585*** (0.0064)	0.4734*** (0.0064)	0.4882*** (0.0071)
	Error estándar								
	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
30 a 39 años	educ	11	11	11	11	11	11	11	11
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	21.2	21.2	21.2	21.2	21.2	21.2	21.2	21.2
	hcuidado	20.5	20.5	20.5	20.5	20.5	20.5	20.5	20.5
	tlocalidad	1	1	1	1	1	1	1	1
	Probabilidad	0.7038*** (0.0069)	0.7161*** (0.0061)	0.7281*** (0.0058)	0.7398*** (0.0059)	0.5258*** (0.0075)	0.5406*** (0.0062)	0.5554*** (0.0055)	0.5701*** (0.0056)
	Error estándar								
	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
	educ	11	11	11	11	11	11	11	11
Localidad menor a 100,000	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	21.2	21.2	21.2	21.2	21.2	21.2	21.2	21.2
	hcuidado	20.5	20.5	20.5	20.5	20.5	20.5	20.5	20.5
	tlocalidad	0	0	0	0	0	0	0	0
	Probabilidad	0.6677*** (0.0078)	0.6807*** (0.0069)	0.6935*** (0.0065)	0.7060*** (0.0066)	0.4837*** (0.0078)	0.4986*** (0.0065)	0.5135*** (0.0058)	0.5284*** (0.0058)
	Error estándar								

Variables		Sin pareja				Con pareja			
		0 hijo	1 hijo	2 hijos	3 hijos	0 hijo	1 hijo	2 hijos	3 hijos
40 a 49 años	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
	educ	10	10	10	10	10	10	10	10
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	22.6	22.6	22.6	22.6	22.6	22.6	22.6	22.6
	hcuidado	17.2	17.2	17.2	17.2	17.2	17.2	17.2	17.2
	tlocalidad	1	1	1	1	1	1	1	1
	Probabilidad	0.6718*** (0.0084)	0.6848*** (0.0074)	0.6976*** (0.0069)	0.7099*** (0.0068)	0.4885*** (0.0091)	0.5034*** (0.0079)	0.5183*** (0.0070)	0.5332*** (0.0068)
	Error estándar								
	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
50 a 59 años	educ	10	10	10	10	10	10	10	10
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	22.6	22.6	22.6	22.6	22.6	22.6	22.6	22.6
	hcuidado	17.2	17.2	17.2	17.2	17.2	17.2	17.2	17.2
	tlocalidad	0	0	0	0	0	0	0	0
	Probabilidad	0.6336*** (0.0093)	0.6474*** (0.0083)	0.6609*** (0.0077)	0.6741*** (0.0075)	0.4466*** (0.0094)	0.4613*** (0.0082)	0.4762*** (0.0073)	0.4911*** (0.0071)
	Error estándar								
	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
	educ	9	9	9	9	9	9	9	9
50 a 59 años	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7
	hcuidado	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4
	tlocalidad	1	1	1	1	1	1	1	1
	Probabilidad	0.5389*** (0.0108)	0.5537*** (0.0098)	0.5684*** (0.0091)	0.5829*** (0.0090)	0.3528*** (0.0101)	0.3666*** (0.0092)	0.3805*** (0.0086)	0.3947*** (0.0084)
	Error estándar								
	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
	educ	9	9	9	9	9	9	9	9
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7
	hcuidado	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4
	tlocalidad	0	0	0	0	0	0	0	0
	Probabilidad	0.4968*** (0.0114)	0.5117*** (0.0104)	0.5266*** (0.0098)	0.5415*** (0.0097)	0.3154*** (0.0099)	0.3284*** (0.0091)	0.3417*** (0.0086)	0.3552*** (0.0084)
	Error estándar								

Nota: Errores estándares robustos entre paréntesis. \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1. Los otros grupos de edad no mostrados en la tabla toman el valor de cero.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI, Información del tercer trimestre de 2022.

Cuadro 8. Probabilidad de participación laboral de las mujeres con reducción del trabajo no remunerado en 30 por ciento

Variables		Sin pareja				Con pareja			
		0 hijo	1 hijo	2 hijos	3 hijos	0 hijo	1 hijo	2 hijos	3 hijos
20 a 29 años	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
	educ	12	12	12	12	12	12	12	12
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	11.6	11.6	11.6	11.6	11.6	11.6	11.6	11.6
	hcuidado	16.3	16.3	16.3	16.3	16.3	16.3	16.3	16.3
	tlocalidad	1	1	1	1	1	1	1	1
	Probabilidad	0.7607***	0.7713***	0.7817***	0.7917***	0.5972***	0.6115***	0.6255***	0.6394***
	Error estándar	(0.0058)	(0.0054)	(0.0055)	(0.0059)	(0.0071)	(0.0064)	(0.0064)	(0.0070)
	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
Localidad menor a 100,000	educ	12	12	12	12	12	12	12	12
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	11.6	11.6	11.6	11.6	11.6	11.6	11.6	11.6
	hcuidado	16.3	16.3	16.3	16.3	16.3	16.3	16.3	16.3
	tlocalidad	0	0	0	0	0	0	0	0
	Probabilidad	0.7287***	0.7403***	0.7516***	0.7626***	0.5561***	0.5708***	0.5853***	0.5997***
	Error estándar	(0.0067)	(0.0062)	(0.0063)	(0.0066)	(0.0076)	(0.0069)	(0.0069)	(0.0074)
	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
	Localidad menor a 100,000	Localidad menor a 100,000 o más							
30 a 39 años	educ	11	11	11	11	11	11	11	11
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8
	hcuidado	14.4	14.4	14.4	14.4	14.4	14.4	14.4	14.4
	tlocalidad	1	1	1	1	1	1	1	1
	Probabilidad	0.7990***	0.8084***	0.8174***	0.8262***	0.6496***	0.6631***	0.6763***	0.6892***
	Error estándar	(0.0055)	(0.0048)	(0.0045)	(0.0046)	(0.0072)	(0.0060)	(0.0054)	(0.0054)
	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
	Localidad menor a 100,000	Localidad menor a 100,000 o más							
Localidad menor a 100,000	educ	11	11	11	11	11	11	11	11
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8
	hcuidado	14.4	14.4	14.4	14.4	14.4	14.4	14.4	14.4
	tlocalidad	0	0	0	0	0	0	0	0
	Probabilidad	0.7705***	0.7809***	0.7909***	0.8006***	0.6104***	0.6245***	0.6383***	0.6520***
	Error estándar	(0.0063)	(0.0056)	(0.0053)	(0.0053)	(0.0079)	(0.0067)	(0.0060)	(0.0060)

Variables		Sin pareja				Con pareja			
		0 hijo	1 hijo	2 hijos	3 hijos	0 hijo	1 hijo	2 hijos	3 hijos
40 a 49 años	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
	educ	10	10	10	10	10	10	10	10
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	15.8	15.8	15.8	15.8	15.8	15.8	15.8	15.8
	hcuidado	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0
	tlocalidad	1	1	1	1	1	1	1	1
	Probabilidad	0.7745***	0.7848***	0.7947***	0.8043***	0.6158***	0.6298***	0.6436***	0.6572***
	Error estándar	(0.0067)	(0.0059)	(0.0054)	(0.0053)	(0.0089)	(0.0077)	(0.0068)	(0.0066)
	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
50 a 59 años	educ	10	10	10	10	10	10	10	10
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	15.8	15.8	15.8	15.8	15.8	15.8	15.8	15.8
	hcuidado	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0
	tlocalidad	0	0	0	0	0	0	0	0
	Probabilidad	0.7438***	0.7550***	0.7658***	0.7764***	0.5752***	0.5897***	0.6041***	0.6183***
	Error estándar	(0.0078)	(0.0068)	(0.0063)	(0.0061)	(0.0096)	(0.0084)	(0.0075)	(0.0072)
	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
	educ	9	9	9	9	9	9	9	9
Localidad menor a 100,000	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	14.5	14.5	14.5	14.5	14.5	14.5	14.5	14.5
	hcuidado	12.2	12.2	12.2	12.2	12.2	12.2	12.2	12.2
	tlocalidad	1	1	1	1	1	1	1	1
	Probabilidad	0.6543***	0.6677***	0.6808***	0.6936***	0.4690***	0.4938***	0.4987***	0.51377***
	Error estándar	(0.0099)	(0.0089)	(0.0082)	(0.0080)	(0.0113)	(0.0102)	(0.0094)	(0.0092)
	edad 20 a 29	1	1	1	1	1	1	1	1
	educ	9	9	9	9	9	9	9	9
	econ	0	0	0	0	1	1	1	1
Localidad 100,000 o más	hijos	0	1	2	3	0	1	2	3
	hdoméstico	14.5	14.5	14.5	14.5	14.5	14.5	14.5	14.5
	hcuidado	12.2	12.2	12.2	12.2	12.2	12.2	12.2	12.2
	tlocalidad	0	0	0	0	0	0	0	0
	Probabilidad	0.6153***	0.6293***	0.6431***	0.6567***	0.4273***	0.4420***	0.4567***	0.4716***
	Error estándar	(0.0109)	(0.0099)	(0.0092)	(0.0090)	(0.0115)	(0.0105)	(0.0098)	(0.0096)

Nota: Errores estándares robustos entre paréntesis. \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1. Los otros grupos de edad no mostrados en la tabla toman el valor de cero.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI, Información del tercer trimestre de 2022.

Los resultados señalan primeramente la importancia de desglosar por grupos de edad, estado conyugal, cantidad de hijos y la localidad que habitan, pero lo principal es el impacto que tienen los trabajos no remunerados, doméstico y de cuidados, en la probabilidad de participar. Dejando las variables sociodemográficas fijas y sólo reduciendo el 30% de estos trabajos, se observa el aumento en la probabilidad de que una mujer participe.

Los puntos a destacar de los gráficos anteriores son que la mayor probabilidad para que una mujer participe está en las localidades con 100,000 o más habitantes y para las mujeres solteras; también el incrementar la cantidad de hijos aumenta la probabilidad muy ligeramente, estas observaciones son para todos los grupos de edad.

Sin embargo, la mayor probabilidad está en las mujeres de entre 30 y 39 años, y la menor en las de 50 a 59 años. Por ejemplo, una mujer casada con un hijo, de entre 50 y 59 años y que habita en una región menor de 100,000 habitantes, tiene una probabilidad de participar laboralmente de sólo 33%, lo cual evidencia sus limitaciones y que se entrelazan con la discriminación en el mercado laboral hacia las personas con mayor edad, con la consecuente dificultad para lograr su autonomía económica.

Otro punto importante es la diferencia por estado conyugal. Una mujer con pareja tiene entre 17 y 19% menos de probabilidad de participar, debido a los roles de género y a la división sexual del trabajo, en la que las responsabilidades del hogar recaen en las mujeres.

Cuando se analiza la estimación con la reducción del tiempo no remunerado de cuidados y doméstico en 30%, las probabilidades de participar aumentan entre 9 y 13%, siendo mayor el incremento para las mujeres casadas y que habitan en localidades con menos de 100,000 habitantes.

Aunque esto señala que la probabilidad de participación laboral varía de acuerdo con distintos factores, no refleja del todo las necesidades de cada mujer, porque hay otras determinantes que no fueron consideradas, como su etnia, religión, si sufren violencia, entre otras, y es importante que el trabajo de cuidados se pueda desglosar con referencia a las personas que cuidan, niños y niñas, personas enfermas, personas con discapacidad y/o adultas mayores.

## Conclusiones

Las desigualdades que enfrentan las mujeres persisten y se entrecruzan con otras desigualdades, principalmente el trabajo no remunerado de cuidados y doméstico que recae en ellas, que las priva de un completo desarrollo, de su bienestar y oportunidades de vida.

En este análisis se expone el vínculo tan estrecho entre el trabajo no remunerado de cuidados y la participación laboral femenina, y cómo diferentes condiciones pueden aumentar la carga de trabajo no remunerado y disminuir la probabilidad de participar en el mercado, sobre todo para aquellas mujeres que tiene pareja y habitan en zonas de menos de 100,000 habitantes.

Además, si la mujer participa en el mercado laboral, su carga de trabajo no remunerado no disminuye en gran proporción, lo que las lleva a tener una doble jornada y les deja poco o nulo tiempo para otras actividades necesarias para su bienestar. Al reducir el trabajo no remunerado de cuidados y doméstico que realizan las mujeres en 30%, la probabilidad de participación laboral aumenta entre 9 y 13%, esta variación depende de ciertas condiciones, como si tiene pareja, hijos e hijas, el tamaño de su localidad, el rango de edad, que da cuenta del impacto y la relación entre el trabajo remunerado y no remunerado de los diferentes grupos de mujeres, que a su vez es una limitación de este trabajo, pero un área de oportunidad para futuras investigaciones, que puedan incluir otros factores, considerando la interseccionalidad.

Esta relación entre trabajo remunerado y no remunerado destacada en los resultados reitera la necesidad de políticas de cuidado, las cuales deben ser con perspectiva de género y en conjunto con políticas laborales que incrementen los empleos de calidad y brinden oportunidades a todas las mujeres sin importar su edad, e incentiven su participación laboral.

Establecer políticas que reconozcan, reduzcan y redistribuyan los trabajos no remunerados de cuidados es complejo, pero no imposible; se debe tener una hoja de ruta bien definida con etapas alcanzables a corto, mediano y largo plazo, que puedan llevar a un sistema integral de cuidados,

que reconozca el derecho al cuidado y que garantice cuidados de calidad y en condiciones de igualdad para todas las personas.

Es fundamental contar con buena infraestructura que permita reducir el trabajo doméstico y de cuidados, como el acceso al agua, electricidad, medios de transporte, centros educativos y de salud, con capacidad y con calidad, contar con especialización de acuerdo con el tipo de cuidados necesario, entre otros, y que sea de cobertura nacional. El reducir el tiempo de cuidados beneficiaría a la persona que cuida, a la persona que recibe el cuidado y a la sociedad.

Aunado a esto, es necesario contar con políticas públicas que estimulen la corresponsabilidad en los cuidados dentro de los hogares y fuera de ellos, reconociendo que los cuidados nos atañen a todas las personas, al Estado, al mercado y a la sociedad. Una de las propuestas a corto plazo puede ser la implementación de licencias parentales; dar el paso en las licencias por paternidad y establecer mayor periodo para los padres, ya que esto puede ayudar a cambiar el rol de género, en el cual sólo las mujeres deben cuidar a los hijos e hijas.

Si bien ya hay programas que se enfocan en el cuidado en la primera infancia, es importante considerar los cuidados que requieren los infantes mayores y las necesidades de la persona que los cuida, como retomar los horarios extendidos en las escuelas de todo el país. Asimismo, considerar los cuidados de las personas adultas mayores, que también incluyan su recreación con centros de cuidados para ellas.

Establecer las acciones adecuadas depende de conocer las necesidades tanto de la persona que cuida como de la que recibe los cuidados, y para esto se debe considerar la edad de los niños y niñas y el tipo de cuidados requeridos; las necesidades de las personas mayores, el tipo y necesidad de las personas con alguna discapacidad, así como los cuidados que precisan las personas enfermas.

Para finalizar, se destaca el impacto que tiene el trabajo no remunerado en la participación laboral de las mujeres, que no sólo las limita en las oportunidades económicas y en su autonomía, sino también en su desa-

rollo personal, profesional y en su bienestar, lo que a su vez impacta en la economía del país y en toda la sociedad.

## Bibliografía

- Arceo, E. y Campos R. (2014). Evolución de la brecha salarial de género en México. *El trimestre económico*, 81(323), 619-653. <https://doi.org/10.20430/ete.v81i323.125>
- Banco Mundial (2022). *Datos de libre acceso del Banco Mundial*. <https://datos.bancomundial.org/>
- Bautista A. y Sánchez, G. (2017). ¿Es la doble jornada igual para todas? Distribución y factores determinantes del trabajo doméstico y extra doméstico entre madres jefas de hogar y madres esposas. *Carta Económica Regional*, (118), 43 - 61. <https://doi.org/10.32870/cer.v0i118.7065>
- Calónico, S. y Ñopo, H. (2009). Gender segregation in the workplace and wage gaps: evidence from urban México 1994-2004. *Occupational and Residential Segregation*, 17, 245-270.
- Camarena M. y Saavedra, M. (2018). El techo de cristal en México. *La ventana. Revista de estudios de género*, 5(47), 312-347. <https://doi.org/10.32870/lv.v5i47.6680>
- Carrasco, C. (2017). La economía feminista. Un recorrido a través del concepto de reproducción. *Ekonomiaz, Revista vasca de economía*, 91(01), 50-75. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6038693>
- Casique, I. y Frías, S. (2022). El impacto de la pandemia por COVID -19 en la distribución del trabajo remunerado y de cuidados en una muestra de hombres y mujeres en México, *Coyuntura demográfica*, 21, 47-55. <https://coyunturademografica.somede.org/el-impacto-de-la-pandemia-por-covid-19-en-la-distribucion-del-trabajo-remunerado-y-de-cuidados-en-una-muestra-de-hombres-y-mujeres-en-mexico/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2016). *Autonomía de las mujeres e igualdad en la agenda de desarrollo sostenible*. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40633/4/S1601248\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40633/4/S1601248_es.pdf),
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2022). *Romper el silencio estadístico para alcanzar la igualdad de género en 2030 Aplicación del eje sobre sistemas de información de la Estrategia de*

*Montevideo para la Implementación de la Agenda Regional de Género en el Marco del Desarrollo Sostenible hacia 2030.* <https://www.cepal.org/es/publicaciones/48371-romper-silencio-estadistico- alcanzar-la-igualdad-genero-2030-aplicacion-eje>

- Consejo de Investigación Ciudadana y Empresarial A.C. y Centro de Estudios Espinoza Yglesias (2022). *El Sistema Nacional de Cuidados en 5 puntos.* <https://ceey.org.mx/el-sistema-nacional-de-cuidados-en-5-puntos/>
- De Oliveira, O. y Ariza, M. (2000). Género, trabajo y exclusión social en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 43, 11-33. <https://doi.org/10.24201/edu.v15i1.1065>
- Del Río, F., Alvis, N., Yáñez, M., Quejada, R. y Acevedo, K. (2010). Mujer, fertilidad y economía: cincuenta años de investigación. *Lecturas de Economía*, 73, 165-180. <https://www.redalyc.org/pdf/1552/155220095007.pdf>
- Elson, D. (2017). Recognize, Reduce, and Redistribute Unpaid Care Work: How to Close the Gender Gap, *New Labor Forum*, 26(2), 52-61. <https://doi.org/10.1177/1095796017700135>.
- Esquivel, V. (2015). El cuidado: de concepto analítico a agenda política, *Nueva Sociedad*, 256, 63-74. <http://hdl.handle.net/11336/47075>
- Federici, S. (2013). *Revolución en punto cero: trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas.* Traficantes de sueños.
- Ferrant, G., Pesando, L., y Nowacka, K. (2014). Unpaid Care Work: *The missing link in the analysis of gender gaps in labour outcomes.* OECD Development Center. [https://www.fearlessgirl.us/wp-content/uploads/Unpaid\\_care\\_work.pdf](https://www.fearlessgirl.us/wp-content/uploads/Unpaid_care_work.pdf)
- Ferreyra, M. (2021). Sistema Nacional de Cuidados. Una estrategia para atender simultáneamente la crisis de cuidados y la falta de empleo remunerado. *Pluralidad y Consenso*, 11 (47), 50-63. <http://www.revista.ibd.senado.gob.mx/index.php/PluralidadyConsenso/article/viewFile/714/674>
- García, B. y Pacheco, E. (2014). *Uso del tiempo y trabajo no remunerado en México.* El Colegio de México.
- Hernández, E. (2022). Subirá 60% la participación laboral de las mujeres da un punto porcentual adicional al PIB: SHCP. *Forbes.* <https://www.forbes.com.mx/siriusxm-adquiere-podcast-y-medio-digital-de-conan-obrien/>
- Instituto Mexicano para la Competitividad (2022). *Datos con #Lupadegenero.* <https://imco.org.mx/datos-conlupadegenero/>

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2022a). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, población de 15 años y más de edad*. Microdatos. <https://www.INEGI.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2022b). *Trabajo no Remunerado de los Hogares*. <https://www.INEGI.org.mx/temas/tnrh/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía e Instituto Nacional de las Mujeres (2019). *Encuesta Nacional sobre el Uso del Tiempo (ENUT) 2019. Presentación de resultados*. [https://www.INEGI.org.mx/contenidos/programas/enut/2019/doc/enut\\_2019\\_presentation\\_resultados.pdf](https://www.INEGI.org.mx/contenidos/programas/enut/2019/doc/enut_2019_presentation_resultados.pdf)
- Instituto Nacional de las Mujeres (2023). *Glosario para la igualdad, consulta en línea*. <https://campusgenero.inmujeres.gob.mx/glosario/terminos/trabajo-no-remunerado>
- Instituto Nacional de las Mujeres, Gobierno de México, El Colegio de México y ONU Mujeres (2023). *MACU. Mapa de Cuidados de México*. <https://mapadecuidados.inmujeres.gob.mx/>
- Lamas, M. (1996). La perspectiva de género. *La tarea, Revista de Educación y Cultura*. [https://www.ses.unam.mx/curso2007/pdf/genero\\_perspectiva.pdf](https://www.ses.unam.mx/curso2007/pdf/genero_perspectiva.pdf)
- ONU Mujeres (2018). *Reconocer, Redistribuir y Reducir el Trabajo de Cuidados. Prácticas Inspiradoras en América Latina y el Caribe*. Oficina Regional para las Américas y el Caribe de ONU Mujeres
- ONU Mujeres y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2021). *Hacia la construcción de sistemas integrales de cuidados en América Latina y el Caribe: elementos para su implementación*. La Oficina Regional para las Américas y el Caribe de la Entidad de las Naciones Unidas para la Igualdad de Género y el Empoderamiento de las Mujeres. <https://hdl.handle.net/11362/47898>
- Organización Internacional del Trabajo (2019). *El trabajo de cuidados y los trabajadores de cuidados: Para un futuro con trabajo decente*. Oficina Internacional del Trabajo. [https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS\\_737394/lang--es/index.htm](https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_737394/lang--es/index.htm)
- Organización Internacional del Trabajo (2020). *Tener hijos retrasa la participación de las mujeres en el mercado laboral más que casarse*. <https://iloSTAT.ilo.org/es/having-kids-sets-back-womens-labour-force-participation-more-so-than-getting-married/>
- Orozco, M., Montiel, R., Fonseca, C., Marchant, M. y Grajales, R. (2022). *Movilidad social, políticas de cuidados y protección social*. Centro

de Estudios Espinoza Yglesias. [https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2022/03/01-Orozco-et-al-2022\\_compressed.pdf](https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2022/03/01-Orozco-et-al-2022_compressed.pdf)

- Santoyo, L. y Pacheco, E. (2014). El uso del tiempo de las personas en México según tipo de hogar. Una expresión de las desigualdades de género. En García, B. Pacheco, E. (Coord.), *Uso del tiempo y trabajo no remunerado en México*, pp. 171- 220, El Colegio de México.
- Wooldridge, J. (2010). *Introducción a la econometría. Un enfoque moderno.* (4ta. ed.). Cengage learning.

## Anexos

### Anexo 1. Estadística descriptiva del modelo *logit*

Observaciones:				44,430
Variable	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Partmujer	0.46	0.50	0.00	1.00
edad 20 a 29	0.26	0.44	0.00	1.00
edad 30 a 39	0.30	0.46	0.00	1.00
edad 40 a 49	0.18	0.38	0.00	1.00
edad 50 a 59	0.11	0.31	0.00	1.00
edad 60 y más	0.09	0.29	0.00	1.00
Educ	10.40	4.03	0.00	23.00
Econ	0.68	0.46	0.00	1.00
Hijos	2.24	1.66	0.00	25.00
hdoméstico	22.18	11.00	0.17	93.00
hcuidado	19.60	13.89	0.03	96.00
tlocalidad	0.57	0.49	0.00	1.00

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI, Información del tercer trimestre de 2022.





TERCER LUGAR

XIII  
Premio  
CESOP



# Expansión de la oferta de alimentos ultraprocesados y de comida rápida en México: transformaciones en el consumo y efectos en la salud pública

*Agustín Rojas Martínez*

## Resumen

A partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en México se ha registrado una rápida expansión de la oferta de alimentos y bebidas altamente industrializados que transforma el patrón alimentario y desarrolla padecimientos como la obesidad y enfermedades crónico-degenerativas. Con base en una propuesta teórico-analítica desde la relación producción-consumo, que recupera el concepto de reproducción social [producción-circulación-consumo], el objetivo de este trabajo es explicar cómo la reestructuración de la industria de alimentos y bebidas, así como su extensión e integración con empresas dedicadas al abasto y la distribución, tienen efectos en el patrón alimentario y en la salud de los mexicanos. Particularmente, se busca responder a por qué la integración producción-circulación (abasto / distribución) de esta industria impulsó un aumento en el gasto, frecuencia y cantidades consumidas de productos ultraprocesados y comida rápida de los hogares de México en el periodo 2000-2020. La hipótesis de investigación sostiene lo siguiente: Los procesos de urbanización y la apertura comercial en México desencadenaron transformaciones en la estructura alimentaria en lo social y territorial. Esta oferta, que se caracteriza por ser barata, práctica y apetecible, se ha expandido mediante el control de los canales de abasto y circuitos de distribución, así como por su integración

con empresas dedicadas al suministro de alimentos. Esto ha desembocado en una mayor proximidad al consumidor. Con base en el razonamiento anterior, la variación en el gasto, frecuencia y cantidades consumidas de productos ultraprocesados y comida rápida refleja cambios en el patrón alimentario de los hogares que principalmente derivan de la integración producción–circulación en la industria de alimentos y bebidas.

## Introducción

Desde la década de 1990 del siglo XX, México registra cambios importantes en su patrón alimentario al incorporar gradualmente productos industrializados en su dieta habitual, lo cual se convirtió en amenaza para la salud pública. Esta amenaza conforma ahora una realidad porque predominaron los productos ultraprocesados y el consumo de comida rápida (dentro y fuera del hogar) que no sólo tiene un impacto en el gasto de los hogares de todos los estratos sociales, sino que son detonantes del sobrepeso y la obesidad e incrementaron las enfermedades crónico degenerativas, que influyeron en las altas tasas de mortalidad de la pandemia por covid-19.

Como resultado de lo anterior, el perfil epidemiológico en México cambió de una situación en la que la desnutrición y las enfermedades infecciosas eran los mayores problemas de salud pública, a uno dominado por la obesidad, la diabetes y otras enfermedades crónicas no transmisibles relacionadas con el consumo de productos con alto grado de procesamiento (Hernández et al., 2019). El deterioro de la calidad de la alimentación y las afectaciones en la salud pública en el país, presumiblemente, estarían asociados con la transformación de la oferta alimentaria y con el elevado consumo de alimentos y bebidas altamente industrializados. Este proceso apunta a una modificación del patrón alimentario.

Enmarcado en el razonamiento expuesto, esta investigación surgió de la motivación por explicar cómo la reestructuración de la industria de alimentos y bebidas, así como su extensión e integración con empresas dedicadas al abasto y distribución, tienen efectos en el patrón alimentario y éste a su vez sobre la salud. En particular, se busca responder a por qué la integración producción-circulación [abasto / distribución] de la indus-

tria de alimentos y bebidas impulsó un aumento en el gasto, frecuencia y cantidades consumidas de productos ultraprocesados y de comida rápida de los hogares de México en el periodo 2000-2020.

La hipótesis de investigación sostiene lo siguiente: Los procesos de urbanización y la apertura comercial en México desencadenaron transformaciones en la estructura alimentaria en lo social y territorial. La oferta de alimentos y bebidas altamente industrializados, que se caracteriza por ser barata, práctica y apetecible, se ha expandido mediante el control de los canales de abasto y circuitos de distribución, así como por su integración con empresas dedicadas al suministro de alimentos. Esto ha desembocado en una mayor proximidad al consumidor, lo que influye en sus decisiones. Con este razonamiento, la variación en el gasto, frecuencia y cantidades consumidas de productos ultraprocesados y de comida rápida en los hogares se explicarían principalmente por la integración producción–circulación en la industria de alimentos y bebidas, y por una mayor densidad de establecimientos.

A nivel teórico, este trabajo recupera el concepto de “reproducción social”, que integra las esferas de la producción, la circulación y del consumo. Se define el concepto de reproducción social como el modo en que son producidas y reproducidas las relaciones sociales de producción en la totalidad de la vida social. Esta última engloba no sólo la reproducción de la vida material y del modo de producción, sino también las formas de conciencia social a través de las cuales los individuos se posicionan con ciertos patrones de comportamiento en su entorno social. Desde la perspectiva económica, esto permite situar también como variable explicativa de los cambios en el patrón alimentario a la integración producción-circulación, y no únicamente al consumo y sus determinantes.

El concepto de reproducción social se ha empleado para analizar el conjunto de procesos económicos, sociales, demográficos y culturales que derivan en la existencia y continuidad de una sociedad y de los distintos grupos sociales. Para demostrar empíricamente el proceso de reestructuración de la producción alimentaria y sus efectos actuales en la transformación del patrón alimentario, se ha gestado una propuesta metodológica a partir de los procesos productivos considerados en el sistema de

clasificación de alimentos y bebidas por grado de procesamiento NOVA, que se explica en el apartado teórico.

En cuanto a los indicadores, para la producción se considera a la oferta de alimentos y bebidas por grado de procesamiento. En el caso de la circulación, se emplean el número de establecimientos (o puntos de venta) para el abasto y la distribución tanto de canales tradicionales como corporativos. Finalmente, para el consumo se usan el ingreso, gasto, frecuencias y cantidades consumidas. Todo lo anterior en su conjunto permite analizar la integración producción-circulación de la industria de alimentos y bebidas y sus efectos en el consumo a partir de la transformación del patrón alimentario.

La metodología empleada es de tipo cuantitativo y examina el circuito reproductivo [producción–circulación–consumo] de alimentos y bebidas en México en el periodo 2000-2020. La integración producción-circulación considera la reestructuración de la industria de alimentos y bebidas en cuanto al crecimiento, expansión y dinámica espacial de la oferta por grado de procesamiento, así como los cambios en la estructura territorial, patrones, circuitos y proximidad-densidad de los establecimientos para el abasto y la distribución. En el caso de las transformaciones del consumo, se mide la magnitud del gasto, frecuencias y cantidades consumidas de productos ultraprocesados y comida rápida de los hogares de México en la misma temporalidad.

Los estudios que han analizado la transformación del patrón alimentario de los hogares de México sustentan su análisis en la teoría de la demanda del consumidor. Ubican como determinantes de las preferencias y del consumo de alimentos y bebidas a un sistema de restricciones monetarias (ingreso y precios) y no monetarias. Para este enfoque teórico-analítico, los cambios en el consumo de alimentos y bebidas son responsabilidad y dependen únicamente de la voluntad de los consumidores; con ello, se analiza el consumo desde el consumo.

En la ciencia económica, todavía no hay investigaciones que analicen la reestructuración económica y la integración producción-circulación de la industria de alimentos y bebidas, la expansión de la oferta de productos ultraprocesados y comida rápida, el crecimiento de los establecimientos

corporativos de abasto y distribución, así como sus efectos en el consumo a partir de la transformación del patrón alimentario.

Esta investigación contribuye al debate actual en la medida que propone un marco teórico-analítico alternativo e integral para analizar la transformación del patrón alimentario a partir de la relación producción-consumo, que es mediada por la circulación (abasto / distribución). Se busca explicar los cambios en la estructura alimentaria con base en el concepto de proceso de reproducción social, que integra e interconecta la producción, circulación y el consumo, y no únicamente desde la esfera consuntiva (consumo-consumo).

## **Límites teórico-analíticos de la teoría de la demanda del consumidor para explicar la actual transformación del patrón alimentario**

La teoría ortodoxa de la demanda del consumidor plantea que los individuos maximizan su utilidad dada su restricción presupuestaria, es decir, a partir de su capacidad de compra. Uno de sus supuestos sostiene que los consumidores, de manera autónoma y soberana, establecen jerárquicamente sus preferencias de acuerdo con su nivel de ingreso, los precios de los bienes y la oferta disponible en el mercado (Jehle y Reny, 2011; Mas-Colell, Whinston y Green, 1995).

Desde una perspectiva más amplia, la versión heterodoxa, además de considerar la restricción presupuestaria (ingreso-precio), expresa que existen otros factores que influyen en las decisiones de consumo de los individuos. Estos determinantes están relacionados con la estructura socioeconómica, el arreglo institucional o la evolución histórica (Akerlof y Dickens, 1982; Deaton y Muelbauer, 1980; Lancaster, 1966; Lavoie, 1994; Mowen y Minor, 1998; Ogundijo et al., 2022; Pollak y Walles, 1969).

Entre los determinantes considerados por el enfoque heterodoxo de la demanda del consumidor se encuentran principalmente la relación ingreso-gasto de los hogares, la segmentación del mercado de trabajo y el tipo de oferta de bienes y servicios. Sobresalen también la información asimétrica, el tiempo disponible, la edad de los consumidores, la regula-

ción pública, el acceso al comercio digital, la publicidad, la percepción del producto o la cultura (Anand, 2011; Boonme et al., 2014; Bredahl, 2001; Dijk et al., 2021; Joseph et al., 2015; Grunet, 2011; Nystrand y Olsen, 2020; Pérez-Villarreal, et al., 2020; Wakefield y Inman, 2003).

De esta manera, en el marco teórico-analítico de la teoría de la demanda del consumidor, tanto en su versión ortodoxa como heterodoxa, las elecciones de consumo son responsabilidad y resultado de los gustos y las preferencias de los individuos que enfrentan un sistema de restricciones tanto monetarias como no monetarias (Machado et al., 2017; Maehle et al., 2015; Pérez-Villarreal et al., 2019; Wakefield y Inman, 2003).

En el caso de la alimentación, diversas investigaciones (FAO, 2020; Hernández-F. et al., 2019; Marrón-Ponce et al., 2017; Morán et al., 2019; Pérez-Villarreal et al., 2019; Schifferstein y Ophuis, 1998; Wakefield y Inman, 2003), también con base en la teoría de la demanda del consumidor, coinciden en que los determinantes del consumo de alimentos y bebidas se agrupan en biológicos, individuales (o intrapersonales) y socioeconómicos (o estructurales).

En cuanto a los factores biológicos, Joseph et al. (2015) expresan que las necesidades fisiológicas constituyen los determinantes básicos del consumo de alimentos y bebidas. Los seres humanos, refieren los autores, necesitan energía y nutrientes para sobrevivir y responden a las sensaciones de hambre y saciedad. El sistema nervioso central interviene en el control del equilibrio entre hambre, estimulación del apetito e ingesta alimentaria.

La sensación de hambre se asocia con un deseo imperioso de alimentos y otros efectos fisiológicos, como contracciones rítmicas del estómago y agitación que impulsan la búsqueda de alimento. El apetito es el deseo concreto de comida y está orientado a la ingesta de ciertos bienes. Todas estas sensaciones dependen de elementos fisiológicos que regulan centros concretos del encéfalo, en particular el hipotálamo, es decir, el sistema nervioso central.

Hirvonen et al. (2020) expresan que, entre los mecanismos que controlan el hambre y la saciedad, la experiencia sensorial que proporciona la comida juega un papel preponderante en las elecciones de consumo. De

acuerdo con los autores, las personas primero prefieren aquellos alimentos y bebidas que les brindan mayor placer, independientemente de su contenido energético, su aporte nutrimental y sus efectos en la salud.

Shamah-Levy et al. (2014) expresan que los macronutrientes, es decir los carbohidratos, las proteínas y las grasas, generan señales de saciedad de intensidad variable. Los trabajos de Malik et al. (2010) y Popkin et al. (2012) refieren que las grasas son las que menos sacian, seguidas de los carbohidratos y luego de las proteínas.

En el mismo sentido, el trabajo de Monteiro et al. (2019) demuestra que las dietas de baja densidad energética producen mayor saciedad en comparación con aquellas con alto contenido energético. Al respecto, la OPS (2015) expresa que la riqueza energética de los alimentos y bebidas con altos niveles de azúcares o grasas puede conducir a un consumo excesivo pasivo.

Patel (2016) alerta que regularmente los individuos ingieren un exceso de energía de forma no intencionada, sin siquiera consumir el volumen total del producto. Muchas personas no son conscientes de qué tamaño deben ser las raciones para considerarse adecuadas, por lo que ingieren un exceso de energía sin darse cuenta. Esto tiene fuerte relación con la alteración del contenido de los productos y el placer que experimenta un individuo al comerlos (Andreyeva et al., 2010).

El sabor, olor, la textura y apariencia del producto tienen un impacto en la palatabilidad, es decir, con el gusto y satisfacción que brinda al individuo su ingesta (Schröder y McEachen, 2005). A esto se suman también los elementos sensoriales, los relacionados con los sentimientos y las emociones en relación con la comida, la familiaridad adquirida y la capacidad de aprender a gustar algo.

Hong et al. (2020) y Monteiro et al. (2013) señalan que los alimentos y bebidas dulces tienen un gran atractivo sensorial, es decir, una mayor palatabilidad. Su consumo se puede realizar únicamente por el placer que brindan y no como fuente de energía y nutrientes. Por tanto, cuanto mayor es la palatabilidad de un producto, mayor será su demanda.

Por su parte, los factores individuales o intrapersonales están definidos por las creencias, actitudes, conocimientos, habilidades, normas culturales y condiciones sociales de un individuo (Khongrangjem et al., 2018). Para Bogue et al. (2005), Larson y Story (2005) y Sobal y Bisogni (2009) estos factores siguen a los biológicos, sensoriales y afectivos en la determinación de las elecciones de consumo de alimentos y bebidas.

En adición a lo anterior, Pérez-Villarreal et al. (2019) sostienen que la cultura y las condiciones sociales en las que cada individuo nació y se desarrolló influyen en el comportamiento general y en los hábitos alimentarios. Popkin et al. (2012) expresan que las elecciones de consumo dependen del entorno circundante y en ellas tienen fuerte influencia el conocimiento, la experiencia, la dinámica social y los estilos de vida de cada persona.

Schulze et al. (2004), por ejemplo, señalan que los individuos que enfrentan mayores obstáculos para tener hábitos alimentarios más saludables corresponden a aquellos con una dinámica social más complicada y con peores estilos de vida. Estos autores expresan que los principales factores identificados por los consumidores como barreras para una buena alimentación fueron la falta de tiempo, las habilidades culinarias deficientes, el precio de los bienes o las pocas opciones de alimentos saludables en los establecimientos de venta y preparación.

El estado sicológico también se asume como uno de los principales determinantes a nivel individual de la conducta alimentaria (FAO, 2020). Las situaciones de dificultad emocional, los estados de ansiedad y el estrés, el rechazo o la soledad en personas más vulnerables, pueden conducir a cambios en la conducta alimentaria. Estos últimos, entre otros factores, inducen a un elevado consumo de productos hipercalóricos con bajo contenido nutrimental por el placer que brinda su ingesta (Bongers y Jansen, 2016; Evers et al., 2013; PAHO, 2015).

En el caso de los elementos sicosociales, Wardle et al. (2005) apuntan que las emociones y percepciones vinculadas a los alimentos y bebidas son claves en la elección de los consumidores. Por ejemplo, refieren que el control de los padres juega un rol importante en las preferencias de los niños y adolescentes al inducirlos a la ingesta de cierto tipo de alimentos, como son las frutas y verduras. Las percepciones sobre la alimentación,

sin embargo, se encuentran supeditadas al ambiente alimentario que está determinado por elementos económicos y sociales.

Los factores socioeconómicos (o estructurales) consideran elementos demográficos, políticos, culturales, sociales y económicos; estos configuran un sistema de restricciones monetarias y no monetarias. Entre el conjunto de determinantes sobresalen el grado de urbanización, el nivel de ingreso, la oferta en el mercado, la disponibilidad de alimentos y bebidas a partir del acceso físico y la proximidad. Asimismo, el nivel de escolaridad, la publicidad (promociones, descuentos o patrocinio), la información sobre el contenido nutrimental, regulaciones a la oferta por parte del Estado, entre otras (FAO, 2020).

Diversas investigaciones (De Vogli et al., 2014; FAO, 2020; Gálvez, 2018; Kroker-Lobos et al., 2014; Moreno-Altamirano et al., 2014; Moreno-Altamirano et al., 2015; Ortiz-Hernández et al., 2006; Regmy y Dyck, 2001; Santos, 2014; Torres y Rojas, 2021) coinciden en que, del conjunto de determinantes socioeconómicos, aquellos asociados con el proceso de desarrollo económico son los que influyen en mayor medida en las preferencias de los consumidores e impulsan cambios en la estructura alimentaria tanto en el ámbito social como territorial.

El tránsito de una sociedad rural y agrícola a una urbana e industrial provoca cambios en la estructura alimentaria. La alimentación local y/o regional, caracterizada por el autoconsumo y el suministro de proximidad mayormente de alimentos frescos, se sustituye por otra altamente industrializada. En consecuencia, las actividades de procesamiento y abasto/distribución se abocan a garantizar y facilitar el acceso de alimentos y bebidas a toda la población (Torres y Rojas, 2018).

El proceso de urbanización, además de alejar las zonas de producción agrícola de los consumidores, transforma totalmente los patrones de consumo regionales. Estos últimos, originalmente caracterizados por su diversidad y alto valor nutrimental, se modifican por patrones alimentarios urbanos integrados en su mayoría por alimentos y bebidas industrializados con alto grado de procesamiento y poco aporte nutrimental.

De acuerdo con los autores antes citados, en las grandes ciudades el consumidor requiere resolver sus necesidades alimentarias de manera fácil, rápida y al menor costo posible debido a los efectos que tienen los cambios en las dinámicas sociales derivadas del proceso de desarrollo económico. Sin embargo, para la FAO (2020), entre los factores asociados con el progreso económico, el nivel de ingreso y precios tienen mayor relevancia.

Bukambu et al. (2020) sostienen también que el precio es crucial en la elección de alimentos y bebidas. En relación con lo anterior, Andreyeva et al. (2010) expresan que los resultados de una revisión sistemática de 160 estudios sobre elasticidad de precio-demanda mostraron que los productos más sensibles al precio eran la comida fuera del hogar, las bebidas azucaradas y las carnes.

De igual manera, Kroker-Lobos et al. (2014) refieren que un nivel socioeconómico más alto se asocia a una calidad de la dieta; las personas con mejor nivel socioeconómico tienen un mayor consumo de alimentos y bebidas más saludables. En contraste, los productos de alta densidad calórica y de bajo contenido nutricional son más consumidos por grupos desfavorecidos, lo que se debe a la disparidad de costo, acceso y disponibilidad, ya que el consumo depende de la relación ingreso-gasto de los hogares (FAO, 2020; Garza-Montoya y Ramos Tovar, 2017; Soto-Estrada et al., 2018).

Hernández-F. et al. (2019) refieren que las crisis económicas y la segmentación del mercado de trabajo, provocan éxodos del campo hacia la ciudad. Las personas buscan empleos o mejores salarios, lo que agiliza el proceso de urbanización y complejiza las problemáticas alimentarias en esos espacios urbanos debido a los cambios en las dinámicas sociales.

Las crisis económicas, particularmente, inducen, entre otras cosas, cambios en la estructura familiar ante la incorporación de casi todos los integrantes al mercado de trabajo para compensar los efectos adversos en el nivel de gasto. Además, la mayor distancia entre los hogares y el lugar de trabajo, así como las largas y extenuantes jornadas laborales, dificultan el acceso a sitios tradicionales de distribución de productos frescos, como los tianguis, mercados públicos o centrales de abasto.

Los fenómenos descritos en el párrafo anterior obligan a los consumidores a acudir a tiendas de conveniencia y supermercados que cuentan con mayor número de establecimientos en el territorio y mayor cercanía con los consumidores; o bien, a realizar sus compras a través del comercio electrónico de alimentos. La flexibilidad de horario, el crédito al consumo y la oferta de productos industrializados, que reducen el tiempo destinado a la preparación de alimentos y bebidas en casa, satisfacen los requerimientos de los consumidores. Por tanto, las tendencias del consumo son reflejo de los cambios en la estructura económica y de organización social en contextos de polarización del ingreso.

En el caso de México, las investigaciones que han analizado la actual transformación del patrón alimentario (Barquera et al., 2001; Kröger, et al., 2017; Marrón-Ponce et al., 2019; Ramos et al., 2005; Sandoval y Camarena, 2012; Santos, 2014; Sierra, 2010; Torres, 2010; Torres, 2012) ubican como principales determinantes de las preferencias y del consumo de alimentos y bebidas al ingreso y nivel de precios (restricción presupuestaria),<sup>1</sup> pero también al sistema de restricciones no monetarias ya expuesto.

Bajo esta lógica, los cambios en la demanda de alimentos y bebidas y sus efectos tienen sus causas inmediatas en las elecciones individuales de los consumidores. Con ello, los daños en la salud pública derivados del elevado consumo de productos hipercalóricos de baja calidad nutrimental por sus altos nivel de azúcares, grasas y sal, serían responsabilidad únicamente de la voluntad individual de las personas y sus malas decisiones alimentarias. Si se asumen las elecciones basadas en las preferencias individuales como determinantes en la actual transformación del patrón alimentario, indirectamente se sostendría que el consumidor es el único

1 La relación ingreso-gasto, refieren dichos estudios, además de mostrar los niveles de consumo y estrategias de alimentación determinadas por el poder adquisitivo, permite conocer la importancia que tiene cada alimento o grupo de alimento en la estructura alimentaria de México. A través del gasto en alimentos, se miden los cambios en la demanda, se analiza la transformación del patrón alimentario y se dimensiona el deterioro de las condiciones alimentarias de los hogares del país. Estas investigaciones se sustentan en la premisa de la teoría de la demanda del consumidor que expresa que los individuos, sujetos a cierto nivel de ingreso y restricción presupuestaria, actúan de manera libre y soberana en el mercado, buscando maximizar su beneficio al menor costo posible (Jehle y Reny, 2011; Mas-Collel, Whinston y Green, 1995). Por tanto, su explicación parte de las modificaciones en la demanda de alimentos y bebidas en la relación ingreso-gasto de los hogares, particularmente de la forma en que fenómenos como las crisis económicas restringen y reordenan la composición el gasto, manteniendo la premisa de la soberanía del consumidor.

responsable de su situación de enfermo y quien impulsaría la actual transformación del patrón alimentario. No es factible sostener que es el consumidor quien, de manera consciente y con información perfecta, con cierto nivel de ingreso, como dicta la teoría de la demanda del consumidor, consuma en exceso alimentos y bebidas que por su naturaleza son nocivos para su salud.

El consumidor no puede ser el único responsable de estar enfermo cuando en el mercado la oferta alimentaria es mayormente homogénea, estandarizada y altamente procesada. Además, no se puede aceptar que los individuos sean los únicos responsables de sus decisiones de consumo cuando las posibilidades de transitar hacia otro tipo de alimentación más natural son casi nulas ante la urbanización y la lejanía de las zonas de producción agrícola. También por la ausencia de lugares cercanos para el abastecimiento de alimentos frescos, la falta de tiempo para comprar y preparar alimentos en casa, la información asimétrica y publicidad engañosa, la ausencia de regulaciones públicas, o las limitaciones de ingreso.

Prueba de lo anterior es que, al inicio de la pandemia por covid-19, el subsecretario de Prevención y Promoción de la Salud de México, doctor Hugo López-Gatell (Aristegui Noticias Network, 4 de abril de 2020), señaló que la mala alimentación en el país, así como sus graves consecuencias en la salud, no dependía únicamente de la voluntad de los individuos en cuanto a lo que quieren y deciden comer, sino de una “monstruosa sobreoferta de alimentos industrializados que induce y condiciona la dieta de las personas y que es responsable de las más de 300 mil muertes al año por enfermedades asociadas con el consumo de alimentos”.

Aunque las investigaciones referidas sobre la actual transformación del patrón alimentario en México consideran el tipo de bienes en el mercado como uno de los determinantes de las preferencias y demanda de los consumidores, no dimensionan la fuerte influencia que tiene el incremento de la oferta interna de productos ultraprocesados y comida rápida, así como su mayor proximidad al consumidor, en los cambios en el patrón alimentario.

Los trabajos citados explican los cambios en el consumo de alimentos y bebidas únicamente desde la esfera consuntiva (consumo-consumo) sin

considerar otros determinantes asociados a las esferas de la producción y circulación (abasto / distribución). Se analiza la transformación del patrón alimentario sin tener en cuenta la influencia que tienen las modificaciones en la estructura productiva y en los circuitos de abasto y distribución.

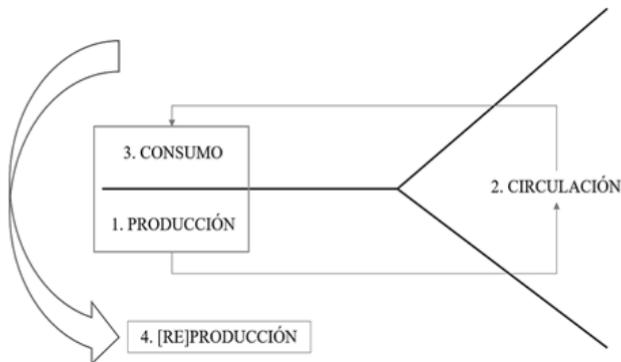
En la ciencia económica aún no hay investigaciones que expliquen la actual transformación del patrón alimentario a partir de un enfoque teórico-analítico integral que vincule la producción con el consumo. Como se ha adelantado en el apartado de introducción, la pregunta central de investigación plantea por qué la integración producción-circulación (abasto / distribución) en la industria de alimentos y bebidas impulsó un aumento en el gasto, frecuencia y cantidades consumidas de productos ultraprocesados y comida rápida de los hogares de México en el periodo 2000-2020.

La respuesta a la pregunta de investigación implica analizar la actual transformación del patrón alimentario y sus efectos a partir de la relación producción-consumo, que es mediada por la circulación (abasto / distribución), y no únicamente desde la esfera consuntiva (consumo-consumo), como lo hacen la mayoría de las investigaciones referidas que han examinado los cambios en la demanda de alimentos y bebidas tanto en México como en el ámbito internacional.

## **Propuesta teórico-analítica desde la relación producción-consumo para explicar la actual transformación del patrón alimentario**

La propuesta teórico-analítica que se propone desde la relación producción-consumo para explicar la actual transformación del patrón alimentario y sus efectos en la salud, considera la tematización hecha por Karl Marx sobre “la forma natural del proceso de reproducción social”, que integra la producción, circulación y el consumo (Echeverría, 2012; Marx, 2007). El concepto de reproducción social describe un tránsito cuyo punto de partida es la producción y de llegada el consumo, sin embargo, entre ellos median la distribución y el cambio como momentos que configuran la circulación (véase Figura 1).

**Figura 1. El proceso de (re)producción social (forma natural o transhistórica)**



Fuente. Elaboración propia con base en Echeverría (2012; 2017) y Marx (2007).

En la forma natural-general (o transhistórica) como en la configuración capitalista (o histórico particular), esta última desde su forma clásica hasta la corporativa, la producción logra controlar y determinar las esferas de la circulación y el consumo, por lo que presenta identidades con cada una. La identidad producción-consumo se desdobra en tres relaciones: la inmediata, mediata y absoluta (Marx, 2007).

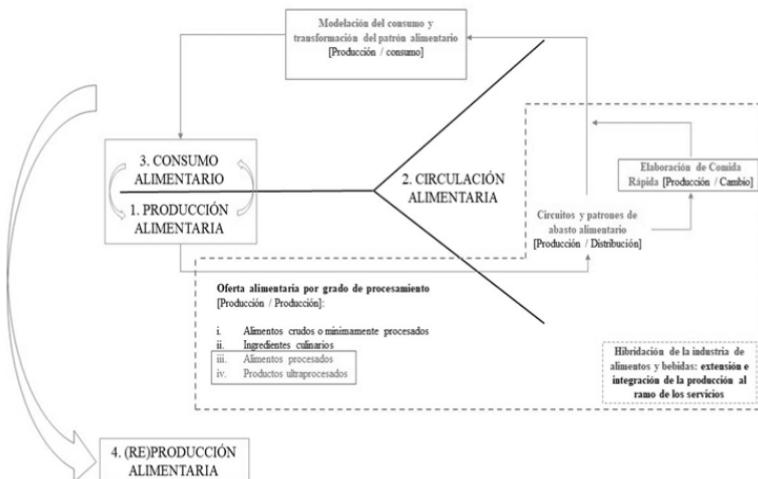
Esta identidad, en síntesis, expresa que la producción por intermedio del objeto determinado para el consumo satisface necesidades determinadas por el mismo objeto cuyo consumo genera un impulso que reacciona en la producción; así, el consumo queda incorporado como momento de la producción. Sin embargo, esta identidad, en su desarrollo, requiere de la esfera circulatoria, que integra la distribución y el cambio, como mediación para su interconexión.

La identidad producción-distribución (Marx, 2007) considera los mecanismos de abasto de bienes y los espacios para su distribución; es decir, los aparatos que sirven para distribuir y trasladar los bienes a la esfera de consumo a fin de cerrar el ciclo reproductivo. Por su parte, la identidad producción-cambio (Marx, 2007) expresa la actividad del cambio o elaboración de productos, en la medida en que éste es un medio para suministrar el producto acabado, preparado para el consumo inmediato.

Producción, distribución, cambio y consumo constituyen las articulaciones de una totalidad, pero diferenciándose dentro de la unidad. La producción domina tanto sobre sí misma en la determinación puesta de la producción, como sobre los otros momentos. A partir de ella, el proceso reinicia siempre nuevamente. Se comprende que la circulación y el consumo no puedan ser lo dominante. Una producción determinada, por tanto, determina un consumo, una distribución, un intercambio determinados y realizaciones reciprocas determinadas de estos diferentes momentos (Marx, 2007) (véase Figura 1).

A partir de la propuesta teórico-analítica sobre el proceso de reproducción social y la relación producción-consumo, se puede explicar la actual transformación del patrón alimentario por la reestructuración económica y la integración producción-circulación de la industria de alimentos y bebidas. Además, los efectos que tiene la actual estructura alimentaria en las condiciones de salud pública (véase Figura 2).

**Figura 2. Esquema del proceso de reestructuración económica de la industria de alimentos y bebidas y sus efectos en la transformación del patrón alimentario a través de la expansión de la oferta de productos ultraprocesados y comida rápida (forma histórico-particular)**



Fuente. Elaboración propia.

Las empresas de la industria de alimentos y bebidas, ante la competencia en el mercado, constantemente se ven presionadas a innovar sus procesos para alcanzar mayores grados de productividad. Mediante la reducción de costos y el abaratamiento de precios, buscan ampliar su dominio en el mercado y obtener una ganancia extraordinaria a través de la renta tecnológica (Echeverría, 2012; Echeverría, 2017; Marx, 2014, 2015, 2016; Otero, 2014).

Para incrementar la productividad, alteran su composición orgánica del capital, es decir, la relación proporcional entre el número de trabajadores y máquinas (Marx, 2014). El proceso de automatización de sus procesos de producción conlleva menor creación de riqueza en cada ciclo productivo. No obstante, esta aparente pérdida la compensan en el mercado mediante la transferencia de valor, del cual se apoderan en la esfera de la circulación del resto de empresas agroalimentarias con menor grado de productividad y que no pueden abaratar sus costos y reducir los precios (Echeverría, 2017).

A diferencia de la fase gremial, de cooperación y manufactura, la gran industria de alimentos y bebidas hoy en día no se limita a conservar, atrasar o frenar los procesos naturales de degradación de los bienes. Actualmente incorpora otras técnicas más sofisticadas de transformación y procesamiento que, además de ampliar el tiempo de vida de los productos, minimizar los costos y reducir las pérdidas económicas, le permiten establecer y controlar la oferta a partir de criterios de mercado, diversificar los productos e influir en las preferencias y demandas alimentarias de los consumidores principalmente ubicados en grandes espacios urbanos (Amaro y Natera, 2020; Knorr et al., 2020).

La innovación tecnológica y los distintos grados de procesamiento, sin embargo, conlleva procesos de desvalorización de los bienes alimentarios y de las condiciones de reproducción de los trabajadores. Se degrada el contenido del objeto de consumo, su valor nutrimental y, este mismo proceso, desvaloriza los bienes salario, por tanto, el valor y el costo de reproducción de los individuos (Echeverría, 2017; Marx, 2014; Celikkol y Stefanou, 1999).

La consolidación del régimen mercantil mundial provocó que los bienes, en tanto que responden a la lógica de la rentabilidad y no a las

necesidades sociales, se degraden a tal punto de ser inadecuados para los ciclos reproductivos de la sociedad y sean inclusive dañinos. Este es el caso, entre muchos otros, de los alimentos y bebidas hipercalóricas con nulo o bajo aporte nutrimental (Monteiro et al., 2019).

Como resultado de lo anteriormente expuesto, la industria de alimentos y bebidas mantiene una expansión heterogénea en sus ramas, subramas y clases de actividad, cuyo mayor o menor crecimiento responde al dinamismo y vanguardia tecnológica que opera en las empresas de cada una de ellas, además del giro de actividad. La producción de aquellas que incorporan mayor componente tecnológico, que en otros términos es una composición orgánica del capital con mayor proporción en capital constante, se orientan a la elaboración de productos con mayor grado de procesamiento, pero con menor contenido y valor nutrimental.

Monteiro y Cannon (2012) y la Pan American Health Organization (PAHO) (PAHO, 2015) desarrollaron el Sistema NOVA para clasificar alimentos y bebidas según su naturaleza, finalidad y grado de procesamiento: crudos o mínimamente procesados, ingredientes culinarios, alimentos procesados y productos ultraprocesados.

Los *alimentos crudos* o mínimamente procesados están nada o muy poco transformados, mientras que los *ingredientes culinarios* refieren a grasas, sal, azúcar o especias que se usan en combinación con los anteriores. Los *alimentos procesados* son productos industrializados elaborados a partir de la incorporación de grasas, aceites, azúcares, sal y otros ingredientes culinarios a los alimentos mínimamente procesados mediante métodos de conservación. Finalmente, los *productos ultraprocesados* son alimentos fabricados con procedimientos industriales complejos, es decir, son productos alimenticios de diseño que combinan componentes de todo tipo, con muchos aditivos, edulcorantes, saborizantes y texturizantes (Monteiro y Cannon, 2012; PAHO, 2015).

La alta densidad energética de los productos ultraprocesados, que resulta de excesos de grasas saturadas, harinas, azúcares refinados y sal, así como las calorías vacías y las alteraciones organolépticas realizadas para potenciar su sabor, forma y estructura física; sin embargo, además de adictivos, los hacen nutricionalmente desequilibrados y dañinos. Márquez

(2013) y Moss (2013) sostienen que inclusive estos productos pueden ser considerados como nocivos, tóxicos o adictivos (véase Cuadro 1).

**Cuadro 1. Alimentos y bebidas por grado de procesamiento de acuerdo con el sistema de clasificación NOVA**

Sistema de clasificación de alimentos y bebidas NOVA	Selección de alimentos y bebidas por grado de procesamiento
Crudos o mínimamente procesados	Verduras y frutas frescas, refrigeradas, congeladas y empacadas al vacío; granos (cereales), incluido todo tipo de arroz; frijoles y otras leguminosas, frescos, congelados y secos; raíces y tubérculos; hongos; frutas secas y jugos de fruta recién preparados o pasteurizados no reconstituidos; nueces y semillas sin sal; carnes, aves de corral, pescados y mariscos frescos, secos, refrigerados o congelados; leche en polvo, fresca, entera, parcial o totalmente descremada, pasteurizada, y leche fermentada, como el yogur solo; huevos; harinas, pastas alimenticias crudas hechas de harina y agua; té, café e infusiones de hierbas; agua corriente (de grifo), filtrada, de manantial o mineral.
Ingredientes culinarios	Aceites vegetales; grasas animales; almidones; azúcares y jarabes; sal.
Alimentos procesados	Verduras y leguminosas enlatadas o embotelladas, conservadas en salmuera o escabeche; frutas peladas o rebanadas conservadas en almíbar; pescados enteros o en trozos conservados en aceite; nueces o semillas saladas; carnes y pescados procesados, salados o curados y no reconstituidos como jamón, tocino y pescado seco; quesos hechos con leche, sal y fermentos; y panes elaborados con harinas, agua, sal y fermentos.
Productos ultraprocesados	Hojuelas fritas y muchos otros tipos de productos de snack dulces, grasos o salados; helados, chocolates y dulces o caramelos; papas fritas, hamburguesas y hot dogs; nuggets o palitos de aves de corral o pescado; panes, bollos y galletas empaquetados; cereales endulzados para el desayuno; pastelitos, masas, pasteles, mezclas para pastel, tortas; barras energizantes; mermeladas y jaleas; margarinas; postres empaquetados; fideos, sopas enlatadas, embotelladas, deshidratadas o empaquetadas; salsas; extractos de carne y levadura; bebidas gaseosas y bebidas energizantes; bebidas azucaradas a base de leche, incluido el yogur para beber de fruta; bebidas y néctares de fruta; cerveza y vino sin alcohol; platos de carne, pescado, vegetales, pasta, queso o pizza ya preparados; leche "maternizada" para lactantes, preparaciones lácteas complementarias y otros productos para bebés; y productos "saludables" y "adelpazantes", tales como sustitutos en polvo o "fortificados" de comidas.

Fuente. Elaboración propia con base en Monteiro y Cannon (2012), Monteiro et al. (2013) y PAHO (2015).

Los alimentos procesados y productos ultraprocesados materializan la evolución moderna y globalizada de la manufactura tradicional hacia procesos productivos más complejos asociados con la ciencia y tecnología. Asimismo, han posibilitado la hibridación de la industria de alimentos y bebidas a partir de la integración de las esferas de la producción y circulación, es decir, a través de la extensión del área productiva hacia el ramo del comercio y los servicios, así como su integración con empresas dedicadas netamente al abasto y la distribución.

Todo lo anterior ha dado como resultado el control corporativo de los canales de abasto/distribución de alimentos y bebidas [identidad producción-distribución] y de elaboración de comida rápida (identidad producción-cambio), que se comercian mediante empresas distribuidoras como las tiendas de conveniencia, supermercados, restaurantes, franquicias o redes electrónicas, dedicados a la venta directa y el reparto a domicilio. Por tanto, la producción se expande e integra a la circulación (véase puntos 1 y 2 de la Figura 2).

La industria de alimentos y bebidas hoy en día, además de elaborar bienes y productos con distinto grado de procesamiento, también produce, desarrolla y controla sus propios aparatos para el abastecimiento de sus productos, así como los lugares o espacios para su distribución. Pero también se integra con otras empresas dedicadas a actividades comerciales o de servicios, es decir, que pertenecen a la esfera circulatoria. El objetivo es acelerar el tránsito de los alimentos y bebidas hacia la esfera del consumo y el cierre del ciclo (re)productivo, lo que significa dinamizar los ciclos de acumulación de capital.

Al abasto de alimentos y bebidas lo integran las fases de producción agrícola, acopio del producto, acondicionamiento y empaque, almacenamiento y transporte. Por su parte, la distribución considera canales comerciales que delinean el tipo y la calidad de la oferta, al tiempo que configuran cadenas de proveedores y redes de intermediación mediante las cuales alcanza la esfera del consumo.

Pero además de la distribución, la industria de alimentos y bebidas ha logrado el cambio de actividades y capacidades, así como de los productos, en la medida que éste es un medio para suministrar el producto

acabado, preparado para el consumo, acabado de inmediato. El cambio es, por tanto, un momento mediador entre la producción y el consumo, pero incluido en la producción o terminado por ella. Este es el caso de la extensión e integración de la industria de alimentos y bebidas en el área de los servicios a través de la elaboración y venta de comida rápida.

La comida rápida se puede definir como un estilo de alimentación en el que los alimentos y bebidas se preparan y sirven para consumir rápidamente en establecimientos especializados (Schlosser, 2002). Ejemplo de estos alimentos son los sándwiches, hot-dogs, pizzas o hamburguesas, entre otros. Este tipo de comida, posibilitada por la expansión de los productos ultraprocesados, materializa lo que en esta investigación se denomina “hibridación de la industria de alimentos y bebidas”.

El concepto de hibridación refiere la integración total de la producción de la industria de alimentos y bebidas en el área de los servicios mediante el control corporativo de los canales de abasto y aparatos de distribución [identidad producción-distribución], los espacios de elaboración de alimentos procesados y productos ultraprocesados en otros platillos considerados como comida rápida [identidad producción-cambio] y los espacios para su consumo, como son las cadenas de restaurantes, zonas de comida de plazas comerciales, entre otras [identidad producción-cambio] (véase Figura 2).

Por su naturaleza, la elaboración de comida rápida se localiza en el área de servicios de preparación de alimentos y bebidas, a diferencia del resto de alimentos procesados y productos ultraprocesados que se ubican en el área de comercio, sea al mayor o por menor, dentro de la esfera de la circulación mercantil (véase Figura 2).

Hasta este momento, ninguna investigación sobre la industria de la comida rápida ha fundamentado teóricamente por qué ésta debe situarse en el área de los servicios. La propuesta teórico-analítica desde la relación producción-consumo contribuye al fundamentar, conceptualizar y caracterizar, tanto teórica como analíticamente, su ubicación dentro de la esfera de la circulación, en la identidad producción-cambio (véase Figura 2).

El concepto de hibridación refiere el proceso que integra las esferas de la producción y circulación. Los productos elaborados en la fase productiva transitan a la esfera circulatoria para después alcanzar la fase del consumo. En la esfera circulatoria, los alimentos y bebidas pueden seguir dos trayectorias dependiendo de su contenido, características y orientación o finalidad para el consumo.

La primera, transitan hacia el consumo mediados por los circuitos de abasto y siguiendo los patrones de distribución establecidos [identidad producción-distribución]. La segunda, se desprenden un momento del circuito de abasto y distribución para ser empleados en la elaboración de comida rápida [identidad producción-cambio], sin embargo, se reincorporan posteriormente a los canales de abasto y distribución, o bien se integran a los puntos de venta propios de las cadenas de comida rápida. En ambos casos, transitan hacia la esfera del consumo [identidad producción-distribución / identidad producción-cambio] (véase Figura 2).

La comida rápida es preparada y servida en un corto periodo; prácticamente se encuentra lista para consumirse. Si bien algunos de los componentes de la comida rápida presentan altos contenidos nutricionales, como las ensaladas, su combinación con otros alimentos procesados y ultraprocesados en proporciones desequilibradas, la preparación inadecuada, el gran contenido de conservadores y el alto porcentaje de calorías, la convierten en factor de riesgo para la salud (Flores, 2017; Howe, 2002).

Las razones del éxito de los productos ultraprocesados y la comida rápida son que resultan baratos, de fácil preparación y consumo, además de rápida digestión. Están orientados sobre todo a consumidores urbanos que buscan optimizar el tiempo dedicado a la compra, preparación e ingesta de alimentos y bebidas. Esta rapidez en el consumo deriva de las exigencias de la actual dinámica económica y social global, que concentró la población en ciudades, extendió la duración de la jornada laboral e incorporó a la mujer al mercado de trabajo –tanto formal como informal–, lo que dejó sin cobertura algunas actividades tradicionales que antes realizaba en el hogar, como cocinar (Zhong y DeVoe, 2009).

La rápida aceptación, preferencia y alta demanda de este tipo de alimentos y bebidas entre los consumidores, así como su mayor presencia en

la oferta alimentaria global, obedece a su practicidad: son de fácil acceso físico para el consumidor, se presentan congelados, enlatados, listos para cocinar, calentar o consumirse. Estas características permiten que su consumo se efectúe prácticamente en cualquier lugar: en la casa, la oficina, restaurantes, el automóvil o la calle. Incluso el consumo de los productos ultraprocesados y la comida rápida puede hacerse en movimiento o de manera estática, no precisa de cubiertos y, en ciertos casos, de mesa o plato, ya que los aditamentos utilizados para consumirlos son pocos y desechables, como es el caso del papel, cartón o plástico (Flores, 2007; Moss, 2013; Schlosser, 2002).

Como resultado de la hibridación de la industria de alimentos y bebidas, las empresas agroalimentarias lograron globalizar este tipo de alimentos y bebidas altamente procesados y ofertar platillos provenientes de cualquier parte del mundo en todos los espacios territoriales. Estos alimentos y bebidas se presentaron como platos preparados listos para el consumo (hamburguesas, pizzas, pastas, tacos, chilaquiles, tlacoyos, sushi, etc.), platos semielaborados (harina para hot-cakes, atole, waffles, crepas, pastel, etc.), o bien productos únicos listo para su ingesta (yogurt, galletas, pastel, refrescos, jugos, etcétera).

El mayor crecimiento de la oferta de productos ultraprocesados y comida rápida se explica por la influencia en las preferencias de los consumidores ante la excesiva cantidad de estos productos y la facilidad de acceso físico a ellos en el mercado y también por su paulatina penetración en la elaboración y preparación de platillos tradicionales característicos de las distintas poblaciones. En el caso de México, por ejemplo, las sopas o guisos incluidos en las comidas corridas en las distintas regiones. La producción alcanza la fase del consumo; por tanto, el consumo es transformado a partir de la mayor oferta en el mercado [identidad producción-consumo] (véase Figura 2).

Gálvez (2018), Christian y Gereffi (2012) y Otero (2018) señalan que, en el actual contexto del modelo de economía abierta, la demanda de alimentos y bebidas se encuentra condicionada por la estructura de la oferta interna y la rigidez de su organización en cuanto a la producción, canales de abastecimiento y aparatos de distribución, principalmente en ciudades, lo cual restringe las elecciones y preferencias de los consumidores.

Galv  z (2018) expresa también que el comercio agroalimentario afianzado con los tratados de libre comercio entre las naciones, la comercialización de alimentos procesados y productos ultraprocesados en las tiendas de conveniencia y supermercados, así como la orientación de la demanda hacia estos productos, nutren la estructura del sistema y permiten su expansión.

De esta manera, los productos ultraprocesados y la comida rápida, además de sintetizar la hibridación de la industria de alimentos y bebidas, es decir, la integración de la producción con actividades de comercio y servicios, conforman una oferta que influye en las preferencias y en la demanda de los consumidores al consolidar un nuevo esquema de diseño industrial de alimentación que se desarrolla a través de múltiples cadenas globales de valor.

Christian y Gereffi (2012) sostienen que las cadenas de valor agroalimentarias reconfiguran las dinámicas de consumo, debido a que su engranaje logra crear distintos tipos de oferta de alimentos y bebidas que tiene efectos en los patrones alimentarios en distintas escalas. Se configura un esquema de consumo que parte de la idea de una aparente diversidad, en tanto que consolida un conjunto de platillos provenientes de todo el mundo, aunque esconde que ya todos esos platillos tienen un importante componente de insumos homogéneos y altamente procesados.

El análisis de las cadenas de valor permite observar también el dominio total que tienen las empresas de la industria de alimentos y bebidas en las esferas de la producción, circulación y consumo, así como la forma en la que reorganizan la manufactura local en función de sus necesidades de producción, rentabilidad, acumulación y obtención de ganancia (Christian y Gereffi, 2012).

Las agroindustrias condicionan los esquemas de producción al tipo de oferta requerida, o bien contratan firmas locales para contar con su propio abastecimiento y procesar, por ejemplo, McDonalds con las papas fritas y Kentucky Fried Chicken con los pollos, a menor costo e imponiendo las características de los insumos solicitados en cuanto a tamaño, forma, presentación y tiempos, que implica acelerar los ciclos naturales de crecimiento de los bienes agrícolas y cárnicos (Ritzer, 2006).

Estas empresas transforman y manipulan el contenido de los bienes al incorporar aditivos, conservadores y edulcorantes para ampliar el tiempo de vida de los alimentos y bebidas, así como su permanencia en exhibición en las tiendas de conveniencia y supermercados, lo cual, aunque deteriora su valor nutricional y afecta la salud, permite influir en las preferencias y configuración de la demanda alimentaria, ya que los consumidores enfrentan una excesiva oferta de alimentos y bebidas altamente industrializados con mayor proximidad y estacionalidad en los puntos de distribución y cambio.

La actual oferta industrial de alimentos y bebidas es resultado del desarrollo de las fuerzas productivas técnicas, así como del grado de innovación y productividad alcanzadas. Esta transita a la esfera del consumo para ser ingerida por los individuos a fin de reproducir su vida y capacidad subjetiva. Sin embargo, los productos ultraprocesados y la comida rápida, por su naturaleza, aunque son nocivos para la salud, responden a la dinámica económica que rige en el mercado ante la competencia de las empresas que incesantemente buscan incrementar su productividad y ganancia.

Estos alimentos y bebidas al estar desvalorizados respecto a su contenido nutrimental dañan la reproducción biológico-fisiológica de los individuos y sus propias capacidades tanto objetivas como subjetivas. Por tanto, son presa de enfermedades derivadas de una estructura alimentaria de baja calidad que afecta la salud al desarrollar padecimientos como la obesidad o comorbilidades asociadas, las cuales están relacionadas con el consumo de este tipo de oferta [identidad producción-consumo / consumo-producción].

El dominio que ejercen las empresas agroalimentarias, muchas de ellas transnacionales, por tanto, deviene del control directo e indirecto de la producción, concentración del mercado, el posicionamiento de la marca y los procesos de innovación tecnológica que emplean como mecanismo de defensa ante la competencia con el resto de las empresas de su sector.

Su capacidad para influir en la demanda radica en el control de la disponibilidad interna de alimentos y bebidas, la posibilidad de elaborar productos altamente procesados, su posicionamiento estratégico en las cadenas globales de valor, el control corporativo de los canales de abasto

y aparatos de distribución, así como el control de las preferencias del consumidor al manipular las percepciones y los gustos mediante el contenido adictivo de sus productos, además de campañas de *marketing* o publicidad engañosa, entre otras.

A través de los cambios en las cadenas de producción y procesamiento, la oferta de productos ultraprocesados y comida rápida ha logrado reconfigurar a la industria de alimentos y bebidas tanto en el tipo de oferta como en las escalas de mercado y sus encadenamientos productivos, además de remodelar los esquemas de distribución y desarrollar la esfera de servicios al consumidor. De acuerdo con Zhong y DeVoe (2009), esto ha sido posible porque las tareas de cada segmento de la cadena están determinadas por las especificaciones de las empresas líderes a partir de la noción de producción en masa al servicio de los alimentos.

En el actual contexto de economía abierta, de esta manera, las empresas agroindustriales determinan la producción que mejor se adecúe a ese concepto a lo largo de la cadena: desde la producción, con las formas de cultivo y el procesamiento de alimentos en distintos tipos y grados, hasta la distribución, exhibición y venta, induciendo y condicionando el consumo.

Cabe destacar que si bien la oferta de alimentos y bebidas tiende hacia los productos procesados listos para consumirse y en menor medida hacia los tradicionales, estos últimos mantienen aún una fuerte presencia dentro de la estructura alimentaria, como es el caso de los alimentos y bebidas cuya ingesta se da en su estado primario, es decir, las frutas, hortalizas, carnes y ciertos granos, o aquellos en congelamiento y conserva.

Debido a que la industria de alimentos y bebidas es cada vez más hegemónica, todo se encamina a impulsar formas más directas e inmediatas de consumo entre las personas, las cuales, además, buscan ahora una alimentación más saludable ante la creciente prevalencia de la obesidad y enfermedades crónico-degenerativas asociadas con la mala alimentación.

Dado su control de todo el ciclo (re)productivo, la industria de alimentos y bebidas también ha comenzado a ofertar productos para satisfacer

esas “nuevas demandas o necesidades” que, en estricto sentido, son “falsas necesidades” (Heller, 1996) que ellas mismas crean. Así, se consolidan estructuras de consumo alimentario emergentes como son los veganos, vegetarianos, orgánicos, entre otros, pero sin salir de las cadenas de valor y las condiciones productivas prevalecientes, además de que su acceso es limitado para un conjunto amplio de población por sus elevados precios y las restricciones de ingreso.

Lo que se vislumbra es que más allá de un patrón alimentario individualizado, en realidad se configuraran patrones alimentarios masificados por la industria de alimentos y bebidas, en los que se combinan alimentos de tipo popular con otros que aparentemente pertenecen a mercados selectos de alimentación como los llamados *gourmet*, o los que aparecen en torno a la alimentación sana. En el actual esquema de economías abiertas se tiene una oferta global cada vez más homogénea, altamente industrializada y de bajo valor nutrimental.

En línea con lo anterior, los consumidores principalmente urbanos, ante sus necesidades de pragmatismo en el consumo, se ven influenciados y asechados por la oferta de productos altamente industrializados que responden a la actual dinámica económico-productiva de la industria de alimentos y bebidas y a la integración producción-circulación.

Este ciclo se reproduce, pero también se recrea, en función de los cambios en las dinámicas socioeconómicas y las necesidades de la acumulación de capital. Esto explica la tendencia creciente en la demanda y la mayor oferta de productos altamente industrializados experimentados desde las últimas dos décadas en México, los cuales, pese a sus efectos adversos en la salud, comandan la actual transformación del patrón alimentario [identidad producción-consumo].

## Metodología

Se empleó una metodología de tipo cuantitativo para medir la magnitud de la expansión de la oferta de productos ultraprocesados y comida rápida, el crecimiento del número de establecimientos de abasto y distribución, así como el aumento en el gasto, frecuencia y cantidades consumidas de

estos productos en el periodo 2000-2020. Además de considerar al ingreso como determinante del cambio en el consumo, se propone como variable de análisis la integración producción-circulación de la industria de alimentos y bebidas. De esta manera se desarrolla una propuesta analítica a partir de la relación producción-consumo, mediada por la circulación.

La información secundaria empleada en la presente investigación proviene principalmente del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Esta institución ofrece datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México, los censos económicos, la Encuesta Industrial Mensual (CMAP), la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM) y la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH).

Se retoma el sistema de clasificación de alimentos por grado de procesamiento NOVA, el cual es utilizado para reagrupar y armonizar la información concerniente a la producción total de la industria de alimentos y bebidas [producción-producción], a los patrones espaciales de los circuitos de abasto y distribución de alimentos y bebidas [producción-distribución] y elaboración de comida rápida [producción-cambio], que se encuentra ordenada con base en el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) versión 2018 (INEGI, 2018). También para la información referente al consumo de alimentos y bebidas que ofrecen los microdatos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) para los cortes transversales 2000 y 2020 (INEGI, 2001; 2021) (véase anexo estadístico).

Para el análisis de la reestructuración económica y productiva de la industria de alimentos y bebidas se emplea la escala de entidad federativa y se calcula el coeficiente de reestructuración (Lira y Quiroga, 2003), que permite medir el cambio estructural en un periodo determinado. En el caso de la expansión de la oferta de productos ultraprocesados y comida, debido a la insuficiencia de información por entidad federativa, se emplea la escala nacional.

Para el examen de los patrones espaciales de abasto y la distribución en México, los datos del Directorio Estadístico de Unidades Económicas (DENUE) permiten reconocer la ubicación específica y el número de establecimientos dedicados al comercio de alimentos y bebidas al menudeo y mayoreo

en las entidades federativas, además de la comida rápida, tanto en sus canales tradicionales como corporativos. Con estos datos se analiza el crecimiento del número de establecimientos agrupados por tipo de canal, es decir, por aquellos orientados al abasto y distribución tradicional y corporativo; además, se calcula la proximidad de cada tipo de establecimiento al consumidor empleando la técnica de la densidad de Kernel (Lira y Quiroga, 2003).

Para el análisis del gasto alimentario se retomaron los metadatos del módulo de gastos en alimentos y bebidas dentro y fuera del hogar, tomados de la ENIGH 2000 y 2020 (INEGI, 2001; 2021). Se trabajó con los módulos de “gastos”, que incluyen gastos monetarios semanales en alimentos y bebidas.

Se definió frecuencia del gasto como el número de veces que los hogares reportaron gastar en cada producto, grupo alimentario o rubro del sistema NOVA. La proporción de frecuencia del gasto alimentario es la proporción de frecuencia de cada alimento entre las frecuencias totales del gasto en alimentos y bebidas. Asimismo, se definió proporción del gasto como el gasto monetario en determinado producto, grupo alimentario o rubro del sistema NOVA.

## **Transformación de la oferta alimentaria, subordinación del consumo y daños en la salud de los mexicanos (2000-2020)**

De acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales de México, en el periodo 1999-2019 el Producto Interno Bruto (PIB) de la industria de alimentos y bebidas registró una tasa de crecimiento de 53.9% y una tasa promedio anual de 2.3%. Además, proporcionalmente, mantuvo una participación promedio de 3.8% respecto al PIB total durante el periodo referido. Se posicionó como una de las industrias más importantes de las manufacturas, ya que representa casi la cuarta parte del PIB manufacturero al pasar de 20.3 a 22.5% en el lapso. El crecimiento positivo incrementó el número de unidades económicas en 52.1 por ciento.

Tal dinamismo de la industria de alimentos y bebidas se explica por el proceso de reestructuración económico-productiva que experimentó

desde la década de 1990. En el periodo 1999-2019, según los censos económicos de México, las unidades económicas de las ramas asociadas con la producción de alimentos procesados y productos ultraprocesados registraron mayor crecimiento. Las ramas 3113 Elaboración de azúcares, chocolates, dulces y similares; 3118 Elaboración de productos de panadería y tortillas, y 3119 Otras industrias alimentarias,<sup>2</sup> asociadas con mayor grado de procesamiento y la producción de ultraprocesados, aumentaron 122.8, 95.5 y 100%, respectivamente.

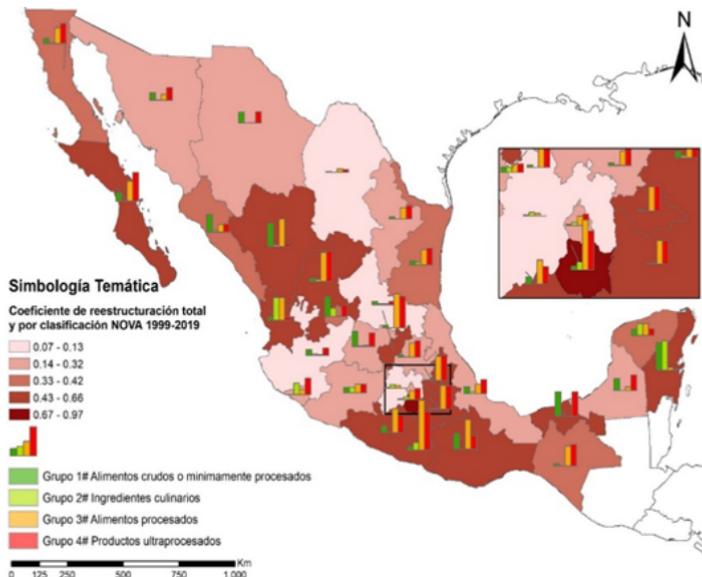
En contraste con lo expuesto en el párrafo anterior, algunas ramas tradicionales dedicadas al envasado o empaque registraron comportamientos negativos, como es el caso de la 3112 Molienda de granos y de semillas y obtención de aceites y grasas; 3116 Matanza, empacado y procesamiento de carne de ganado, aves y otros animales comestibles, y 3117 Preparación y envasado de pescados y mariscos, con -16.5, -14.4 y -63.4%, en ese orden.

El proceso de reestructuración económico-productiva que transformó la oferta de la industria de alimentos y bebidas se manifestó también territorialmente. Este proceso involucró en un primer momento a las entidades federativas con alta concentración demográfica y con el paso del tiempo alcanzó también a las de menor tamaño poblacional, las cuales actualmente experimentan mayor producción de alimentos altamente industrializados, donde además las clases de actividad económica orientadas a la elaboración de los subgrupos de alimentos procesados y productos ultraprocesados han tenido un incremento en la productividad que ha impactado en su crecimiento y de la industria en su conjunto (véase Mapa 1).

Los datos de la Encuesta Industrial Mensual (CMAP) y de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM), agrupados con base en la clasificación de alimentos por grado de procesamiento NOVA, muestran nítidamente la transformación de la oferta alimentaria y la configuración territorial en la composición de la producción total.

<sup>2</sup> La rama 3119 Otras industrias alimentarias considera unidades económicas dedicadas principalmente a la elaboración de botanas, café, té, concentrados, polvos, jarabes y esencias de sabor para bebidas, condimentos y aderezos, y de otros productos alimenticios no clasificados en otra parte. Incluye también: la elaboración de crema de cacahuate y botanas de harina para freír; de sustitutos de crema para café; de café y té sintéticos; de colorantes y saborizantes naturales para alimentos, y de grenetina para la preparación de alimentos (INEGI, 2018).

**Mapa 1. México: coeficiente de reestructuración total y por clases de actividad económica de la industria de alimentos y bebidas por entidad federativa agrupadas con base en el sistema NOVA, 1999-2019**



Fuente. Elaboración propia con base en Inegi, Censos Económicos de México 1999-2019 y PAHO (2015).

Respecto al volumen de producción de alimentos y bebidas, tan sólo en el año 2000, la producción de alimentos crudos o mínimamente procesados alcanzó casi una tercera parte de la producción total con 32.1%, mientras que los ingredientes culinarios, alimentos procesados y productos ultraprocesados registraron una participación de 13.1, 15.3 y 39.5%, respectivamente. Cabe destacar que, para ese mismo año, los alimentos con mayor grado de procesamiento representaron más de la mitad de la producción de la industria de alimentos y bebidas con 54.8% (véase Tabla 1).

En 2020 se presentó una caída en la participación de los alimentos crudos o mínimamente procesados del orden de 5.2% respecto del año 2000, ya que dicha participación bajó de 32.1 a 26.9%. Los ingredientes culinarios presentaron una variación negativa en el periodo 2000-2020 al

pasar de 13.1 a 11.8%. Los alimentos procesados registraron una variación mínima negativa de 0.5% al cambiar de 15.3 a 14.7% (véase Tabla 1).

En el mismo periodo, la menor producción de alimentos crudos o mínimamente procesados se compensó con el incremento en la producción de productos ultraprocesados. Estos últimos aumentaron su participación en la producción total 7.1% al pasar de 39.5 a 46.6%. En 2020, los productos ultraprocesados representaron casi la mitad de la producción total de alimentos y bebidas en México (véase Tabla 1).

**Tabla 1. México: composición de la producción de la industria de alimentos y bebidas agrupada con el sistema NOVA, 2000-2020 (porcentaje)**

	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020
Alimentos crudos o mínimamente procesados	32.1	31.8	31.3	31.1	30.5	30.3	29.7	28.1	27.6	27.4	26.9
Ingredientes culinarios	13.1	13.0	12.9	12.7	13.3	12.4	12.8	13.7	13.0	12.8	11.8
Alimentos procesados	15.3	14.7	14.7	14.9	15.4	14.5	14.7	15.7	15.2	14.9	14.7
Productos ultraprocesados	39.5	40.5	41.1	41.3	40.9	42.7	42.8	42.5	44.3	44.9	46.6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente. Elaboración propia con base en la Encuesta Industrial Mensual (CMAP), Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM) y PAHO (2015).

Estos resultados reflejan las dimensiones que en la dinámica productiva de la industria de alimentos y bebidas se ha volteado hacia los alimentos procesados y productos ultraprocesados. Las empresas que integran esta clases de actividad económica son las que han aumentado su productividad e impulsan el crecimiento de la industria en su conjunto (Amaro y Natera, 2020).

Como se ha mostrado, si bien la producción de este tipo de oferta se ubica sobre todo en entidades federativas con alta concentración demográfica, los canales de abasto y aparatos de distribución de alimentos y bebidas han posibilitado su expansión y presencia en todo el territorio nacional, lo que tiene efectos en la actual transformación del patrón alimentario y principalmente en la proliferación de la obesidad y las enfermedades crónico-degenerativas.

De manera paralela con la expansión de la oferta de alimentos con alto grado de procesamiento, la industria nacional de alimentos y bebidas observó un proceso de reestructuración y control corporativo de canales locales y regionales de abasto y distribución de alimentos. El país transitó de un patrón de abasto y distribución de tipo tradicional que se caracterizó por la conformación de diversas etapas de intermediación entre regiones de producción y espacios de consumo, con múltiples canales minoristas, a otro modernizado y simplificado, impuesto por firmas comerciales nacionales y transnacionales, a la vez representadas por tiendas de conveniencia, supermercados y restaurantes que respondieron a la mayor oferta alimentaria industrializada localizada principalmente en ciudades (Gasca y Torres, 2014).

El éxito de las tiendas de conveniencia, supermercados y cadenas de restaurantes de comida rápida se debe a la incorporación de innovaciones logísticas, organizacionales y tecnológicas que les han permitido ampliar sus horarios de atención, realizar entregas a domicilio, facilitar los medios de pago y desarrollar mecanismos de crédito al consumidor para la adquisición de bienes y servicios en períodos de restricciones de ingreso. Actualmente, pocas cadenas de empresas transnacionales controlan la oferta, distribución y venta de comida rápida en el mercado alimentario (González-Alejo et al., 2019).

Su capacidad para extenderse en todo el territorio nacional, mantener una oferta estable e impulsar la entrega a domicilio explica el acelerado crecimiento que han tenido en México, desde los años 90 del siglo pasado, las tiendas de conveniencia como OXXO, 7-Eleven, Extra, o Circulo-K, y supermercados como Walmart, Soriana, Chedraui, La Comer, Sam's Club, o Costco, entre otros, pero también la gradual reducción del número de tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas (véase Tabla 2).

Con la agilización y modernización de los canales de abasto y distribución, la industria de alimentos y bebidas transitó de actividad económica secundaria hacia su integración en el ramo de los servicios. Esto, además de aumentar la presencia de los alimentos procesados y los productos ultraprocesados en el país en términos de su proximidad, logró masificar la elaboración y venta de comida rápida, con lo cual consolidó su proceso de hibridación entre las esferas de la producción y la circulación alimentarias (ver Mapas 2 y 3).

**Tabla 2. México: número de establecimientos de venta de alimentos y bebidas en canales tradicionales y corporativos, 2010-2020 (parte 1)**

Entidad Federativa	Comercio al por mayor			Mercados públicos		
	2010	2020	TC (%)	2010	2020	TC (%)
Aguascalientes	162	445	174.7	9,105	10,003	9.9
Baja California	384	652	69.8	16,793	19,125	13.9
Baja California Sur	121	201	66.1	4,475	5,379	20.2
Campeche	145	234	61.4	8,311	9,812	18.1
Coahuila	304	435	43.1	22,219	22,305	0.4
Colima	125	193	54.4	5,517	6,415	16.3
Chiapas	585	808	38.1	41,924	57,804	37.9
Chihuahua	381	732	92.1	21,662	22,159	2.3
Ciudad de México	1,622	2,842	75.2	846,269	90,882	-89.3
Durango	209	310	48.3	12,310	13,376	8.7
Guanajuato	462	1,018	120.3	44,399	52,376	18.0
Guerrero	333	378	13.5	34,020	36,020	5.9
Hidalgo	244	473	93.9	21,004	27,791	32.3
Jalisco	1,172	2,217	89.2	60,680	70,280	15.8
México	1,373	2,028	47.7	135,238	169,716	25.5
Michoacán	622	1,229	97.6	43,145	50,771	17.7
Morelos	266	433	62.8	20,707	23,680	14.4
Nayarit	173	285	64.7	8,498	11,655	37.1
Nuevo León	945	1,187	25.6	28,589	31,989	11.9
Oaxaca	498	675	35.5	41,344	55,083	33.2
Puebla	863	1,204	39.5	62,885	78,890	25.5
Querétaro	388	428	10.3	12,275	15,571	26.9
Quintana Roo	235	250	6.4	9,374	13,101	39.8
San Luis Potosí	255	623	144.3	19,382	21,271	9.7
Sinaloa	432	815	88.7	19,144	23,167	21.0
Sonora	408	725	77.7	18,283	19,909	8.9
Tabasco	215	282	31.2	13,587	18,272	34.5
Tamaulipas	372	449	20.7	25,173	23,647	-6.1
Tlaxcala	90	136	51.1	16,043	19,996	24.6
Veracruz	827	1,091	31.9	61,633	74,633	21.1
Yucatán	260	409	57.3	20,411	23,801	16.6
Zacatecas	153	293	91.5	12,439	13,418	7.9
Nacional	14,624	23,480	60.6	1,716,838	1,132,297	-34.0

Fuente. Elaboración propia con base en el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENU) del INEGI.

**Tabla 2. México: número de establecimientos de venta de alimentos y bebidas en canales tradicionales y corporativos, 2010-2020 (parte 2)**

Entidad Federativa	Supermercados			Minisúper		
	2010	2020	TC (%)	2010	2020	TC (%)
Aguascalientes	27	63	133.3	202	556	175.2
Baja California	231	364	57.6	751	2,105	180.3
Baja California Sur	49	123	151.0	595	1,232	107.1
Campeche	26	48	84.6	249	544	118.5
Coahuila	126	259	105.6	1,144	2,642	130.9
Colima	23	73	217.4	205	557	171.7
Chiapas	54	114	111.1	256	1,022	299.2
Chihuahua	144	269	86.8	982	1,835	86.9
Ciudad de México	270	500	85.2	1,113	3,149	182.9
Durango	38	92	142.1	597	1,103	84.8
Guanajuato	100	228	128.0	591	1,839	211.2
Guerrero	52	163	213.5	309	779	152.1
Hidalgo	46	83	80.4	231	1,124	386.6
Jalisco	160	395	146.9	1,196	2,944	146.2
México	342	705	106.1	868	3,526	306.2
Michoacán	67	180	168.7	374	1,652	341.7
Morelos	40	83	107.5	179	676	277.7
Nayarit	18	50	177.8	498	1,712	243.8
Nuevo León	189	643	240.2	1,674	3,708	121.5
Oaxaca	40	83	107.5	236	1,491	531.8
Puebla	80	178	122.5	490	2,220	353.1
Querétaro	50	115	130.0	378	1,201	217.7
Quintana Roo	69	129	87.0	1,344	2,004	49.1
San Luis Potosí	41	109	165.9	294	843	186.7
Sinaloa	129	224	73.6	663	1,472	122.0
Sonora	180	391	117.2	711	2,848	300.6
Tabasco	108	91	-15.7	415	1,399	237.1
Tamaulipas	159	246	54.7	2,594	3,668	41.4
Tlaxcala	13	29	123.1	93	341	266.7
Veracruz	151	282	86.8	749	3,322	343.5
Yucatán	73	122	67.1	461	1,305	183.1
Zacatecas	28	46	64.3	230	698	203.5
Nacional	3,123	6,480	107.5	20,672	55,517	168.6

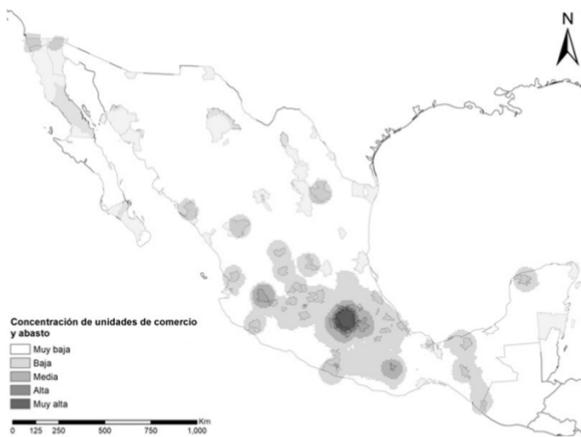
Fuente. Elaboración propia con base en el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del INEGI.

**Tabla 2. México: número de establecimientos de venta de alimentos y bebidas en canales tradicionales y corporativos, 2010-2020 (parte 3)**

Entidad Federativa	Comida rápida (Servicios preparación de alimentos y bebidas)		
	2010	2020	TC (%)
Aguascalientes	5,841	8,624	47.6
Baja California	8,314	13,824	66.3
Baja California Sur	2,888	4,932	70.8
Campeche	3,817	5,515	44.5
Coahuila	8,026	12,261	52.8
Colima	3,889	6,689	72.0
Chiapas	16,019	27,904	74.2
Chihuahua	9,274	13,572	46.3
Ciudad de México	809	58,491	7130.0
Durango	6,147	9,069	47.5
Guanajuato	18,698	30,810	64.8
Guerrero	16,079	21,378	33.0
Hidalgo	9,535	16,623	74.3
Jalisco	30,746	46,219	50.3
México	48,120	76,573	59.1
Michoacán	18,641	31,285	67.8
Morelos	9,857	15,391	56.1
Nayarit	5,697	12,136	113.0
Nuevo León	13,862	22,095	59.4
Oaxaca	18,254	33,194	81.8
Puebla	20,972	47,756	127.7
Querétaro	7,021	37,791	438.3
Quintana Roo	5,797	30,393	424.3
San Luis Potosí	9,866	45,312	359.3
Sinaloa	8,957	44,796	400.1
Sonora	8,993	37,854	320.9
Tabasco	6,980	35,658	410.9
Tamaulipas	11,357	44,532	292.1
Tlaxcala	3,838	24,102	528.0
Veracruz	32,600	139,671	328.4
Yucatán	10,715	49,452	361.5
Zacatecas	5,575	24,582	340.9
Nacional	387,184	1,028,484	165.6

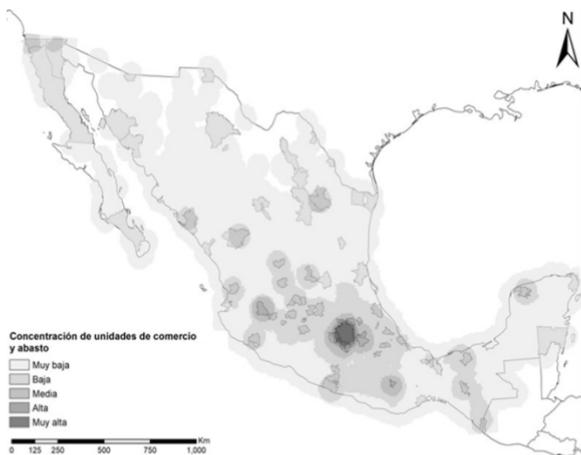
Fuente. Elaboración propia con base en el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENU) del INEGI.

**Mapa 2. México: distribución espacial y proximidad a canales tradicionales de abasto de alimentos y bebidas (tianguis, mercados públicos y centrales de abasto)**



Fuente. Elaboración propia con base en el DENU, INEGI.

**Mapa 3. México: distribución espacial y proximidad a canales corporativos de abasto de alimentos y bebidas (minisúper, tiendas de conveniencia y supermercados)**



Fuente. Elaboración propia con base en el DENU, INEGI 2020.

Los alimentos procesados, productos ultraprocesados y la comida rápida, de esta manera, además de tener presencia en las tiendas de conveniencia y supermercados, lograron incorporarse también en los típicos menús mexicanos servidos en fonda, pequeños restaurantes o puestos callejeros. Eso mismo ocurre con platillos propios de otras naciones adaptados a la gastronomía mexicana, como la pizza de pastor o mexicana, ofertados en establecimientos bajo la modalidad de franquicias como como McDonald's, Burger King, Kentucky Fried Chicken, o Pizza Hut, entre otras, o en los puestos callejeros. Con ello, los productos ultraprocesados y la comida rápida inundaron los canales de comercio y venta de alimentos tanto de menudeo como mayoreo.

Por lo anterior, como resultado de la dinámica expansiva de la industria de alimentos y bebidas hacia la producción de ultraprocesados, además de su incorporación a la rama de los servicios mediante la elaboración de comida rápida, es decir, su hibridación, desde el año 2000 se registran modificaciones en la composición del gasto en alimentos y bebidas, así como de los tipos y cantidades consumidas.

En el periodo 2000-2020, de acuerdo con las Encuestas de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) (INEGI, 2001; 2021), ocurre una reducción del gasto destinado a la compra de alimentos crudos o mínimamente procesados, como es el caso de cereales (-0.7%), carnes (-2.2%), pescados y mariscos (-0.1%), leche y sus derivados (-4.2%), aceites y grasas (-0.9%), tubérculos (-0.2%), y frutas (-0.3%). Verduras, legumbres, leguminosas y semillas no presentó variación (0.2%). En contraste, el gasto destinado a “Otros alimentos diversos”<sup>3</sup> se incrementó 3.4%.

3 De acuerdo con la ENIGH (INEGI, 2001; 2021), incluye el conjunto de alimentos clasificados por el sistema NOVA como alimentos procesados, productos ultraprocesados y comida rápida: alimentos preparados para bebé (A195 cereal de arroz, avena, plátano, manzana, mixto para bebé; A196 papillas para bebé; A197 jugos de frutas y verduras de cualquier combinación para bebé), alimentos preparados para consumir en casa (A198 pizzas preparadas; A199 carnitas; A200 pollo rostizado; A201 barbacoa y birria; A202 otros alimentos preparados: atole, flautas, guisados, hot-dog, sopas, tacos, tamales, tortas, sopes, menudo, pozole, licuados, gelatinas, elotes, etcétera.); alimentos diversos (A203 hongos frescos: champiñones, huilacoches y setas; A204 insectos: chapulines, chinicuiles, escamoles, gusanos de maguey, hormigas (chicatana), jumiles); dulces y postres (A205 flanes, gelatinas y pudines en polvo; A206 cajetas, dulces de leche, jamoncillos y natillas; A207 ates, crema de cacahuate, jaleas, mermelada; A208 helados, nieves y paleta de hielo; A209 otras golosinas, canastas de dulces); elaboración de alimentos (A210 molienda de nixtamal; A211 otros gastos relacionados con la preparación de alimentos, cal para nixtamal); alimento y/o bebidas en paquete (A212 alimentos y/o bebidas en paquete, despensa de alimentos que otorgan otros hogares).

En el periodo referido, el gasto en alimentos y bebidas consumidas fuera del hogar, asociado en mayor medida con alimentos altamente industrializados, como proporción del gasto total en alimentos, se incrementó 6% al pasar de 15.9 a 21.9% (INEGI, 2001; 2021). En el mismo sentido, al analizar la participación por producto en el total del gasto en alimentos y bebidas, se observa que los alimentos procesados, productos ultraprocesados y la comida rápida son los que tienen mayor peso.

En el año 2020, el grupo de “Otras alimentos diversos” presenta una participación de 9.8% y registra la mayor variación en el periodo con 360.1%. Destaca también la “comida fuera del hogar” (desayuno, comida, cena), que implicó la mayor parte del gasto total en el mismo año (21.6%) y presentó una variación promedio de 95% en el periodo (desayuno 103%, comida 91.7% y cena 90.3%). Así, de manera conjunta, en el año 2020, los rubros de “Otras alimentos diversos” y “Comidas” representaron casi la tercera parte del gasto en alimentos y bebidas de los hogares del país (31.4%) (véase Tabla 3).

Este comportamiento se presenta también al analizar las frecuencias de gasto en alimentos.<sup>4</sup> La variación porcentual de las proporciones de frecuencias de gasto por grupo de alimentos muestra que el grupo que más ha contribuido a la modificación del patrón alimentario es “Otras alimentos preparados”, ya que en el periodo 2000-2020 los hogares reportaron una mayor proporción de frecuencia de gasto en tacos, pizza, birria, barbacoa, atoles, sopas, entre otros. El siguiente grupo con mayor dinamismo correspondió a los alimentos consumidos fuera del hogar, que registró una variación de 34.2%, caracterizado por incluir alimentos ultraprocesados de fácil y rápida preparación (véase Tabla 4).

Aunado a lo anterior, cuando se analiza el gasto en alimentos y bebidas con base en la clasificación NOVA, se muestra el peso que tiene el grupo de alimentos procesados y productos ultraprocesados, que sirven para elaborar la comida rápida, en la estructura del gasto de los hogares por

---

<sup>4</sup> Garza-Montoya y Ramos-Tovar (2017) definen frecuencia del gasto como el número de veces que los hogares reportaron gastar en cada producto o grupo alimentario; por su parte, proporción de frecuencia del gasto alimentario como la frecuencia de cada alimento entre las frecuencias totales del gasto en alimentos y bebidas.

**Tabla 3. México: participación de productos seleccionados en el gasto monetario total en alimentos y bebidas, 2000-2020 (porcentaje)**

Grupo de alimento	Proporción del gasto monetario		
	2000	2020	Tasa de crecimiento (%) 2000-2020
Otros alimentos diversos (alimentos ultraprocesados y comida rápida)	2.1	9.8	360.1
Agua purificada natural y agua mineralizada	0.7	1.8	153.4
Pollo rostizado	0.8	1.9	127.7
Desayuno (fuera del hogar)	2.6	5.3	103
Comida (fuera del hogar)	6.3	12.2	91.7
Cena (fuera del hogar)	2.1	4.1	90.3
Leche pasteurizada	4.8	9.1	89.2
Tortilla de maíz	4.5	5.7	25
Refresco o bebidas (con o sin gas)	4.6	4.4	-4.1
Pollo entero o en piezas	5.7	5.1	-11.3
Queso fresco	1.2	1.1	-13.3
Pan dulce en piezas o empaquetado	2.6	2.1	-22.3
Papa	1.5	1	-28.5
Bistec y milanesa	4.4	3.1	-29.2
Aceite vegetal	1.5	1.1	-28.3
Maíz en grano	0.8	0.6	-29.4
Tomate rojo	2.9	1.8	-38.3
Pulpa (trozo y molida) de res	2.9	1.9	-34.8
Frijol	2.8	1.4	-49.8
Azúcar (blanca y morena)	1.6	0.7	-52.7
Jamón	1.3	0.6	-53.7
Pulpa, bistec, trozo y molida de puerco	1.2	0.4	-61.6
Cocido o retazo con hueso de res	1.2	0.3	-73.4

Fuente. Elaboración propia con base en los microdatos de la ENIGH 2000 y 2020 (INEGI 2001; 2021).

deciles de ingreso. Destaca sobre todo el importante crecimiento de estos alimentos y bebidas en la composición del gasto de los deciles más bajos (I al III), que en el periodo 2000-2020 crecen en promedio diez puntos porcentuales.

Para el año 2000, los datos muestran que el subgrupo de alimentos crudos o mínimamente procesados tiene una participación mayor al 50% en los primeros ocho deciles de ingreso (que considera la población pobre y de clase media). El decil IX y X reportan una participación en este subgrupo de 48.2 y 38.9%, respectivamente, que es lógico si se considera que en ese año los hogares con mayores ingresos podían acceder a productos con mayor grado de procesamiento debido a sus precios (véase Tabla 5). En ambos casos, los alimentos crudos tienen aún una importante presencia en la estructura del gasto.

**Tabla 4. México: variación porcentual de la proporción de frecuencias de gasto por grupo de alimentos, 2000-2020**

Grupo de alimento	Proporción del gasto monetario		
	2000	2020	Tasa de crecimiento (%) 2000-2020
Otros alimentos preparados (alimentos ultraprocesados y comida rápida)	2.5	3.7	50
Alimentos consumidos fuera del hogar	5.4	7.3	34.2
Huevo	3.5	4	15.4
Especias y aderezos	1.6	1.7	9.7
Bebidas no alcohólicas	8.7	9.4	7.2
Verduras, legumbres, leguminosas y semillas	17.4	18.5	6.7
Cereales	25.3	25.3	-0.1
Frutas	5.1	4.9	-3.5
Tubérculos y similares	2.3	2.2	-3.6
Carnes	9.6	9.1	-4.5
Leche y derivados	10.4	9	-14
Café, té y chocolate	1.2	1	-15.4
Pescados y mariscos	1.1	0.9	-18.9
Aceites y grasas	1.9	1.4	-28.2
Azúcares y mieles	1.8	1.3	-28.7
Servicios de molino	1.3	0.5	-61.9

Fuente. Elaboración propia con base en los microdatos de la ENIGH 2000 y 2020 (INEGI 2001; 2021).

En ese mismo año, el subgrupo de ingredientes culinarios presenta un comportamiento distinto. Los primeros tres deciles tienen una participación que oscila entre el 5 y 9.7%. Los deciles IV y V reportan 3.3 y 3%, respectivamente; sin embargo, la participación de los deciles restantes en este subgrupo se ubica en un rango de 1.9 y 2.6%. Por sus características, al ser productos que se incorporan a los alimentos crudos o a aquellos con mayor grado de procesamiento en la preparación gastronómica, su participación en el gasto de los hogares es menor respecto al resto de los subgrupos (véase Tabla 5).

Una situación distinta se presenta para el subgrupo de alimentos procesados. En prácticamente todos los deciles de hogares, la proporción se mantiene constante al oscilar entre el 4.2 y 7.2%, conforme se avanza en la estratificación de menor a mayor nivel de ingreso. Esto obedece a que gran parte de los productos que integran este rubro tienen precios bajos si se compara con otros bienes de alto valor en el mercado como la carne, lo cual impacta en términos de la proporción general aun con las cantidades consumidas.

**Tabla 5. México: composición del gasto en alimentos y bebidas por deciles de los hogares con base en la clasificación NOVA, 2000 (porcentaje)**

Deciles	Alimentos crudos o mínimamente procesados	Ingredientes culinarios	Alimentos procesados	Productos ultraprocesados
I	63.4	9.7	4.2	22.7
II	63.4	7.2	5.1	24.3
III	61.9	5.0	5.9	27.2
IV	60.2	4.0	6.5	29.3
V	58.5	3.3	5.8	32.5
VI	56.7	3.0	6.1	34.1
VII	52.7	2.6	6.5	38.2
VIII	52.3	2.4	6.5	38.8
IX	48.2	2.6	7.2	42.1
X	38.9	1.9	6.9	52.3
Total	52.4	3.3	6.4	37.9

Fuente. Elaboración propia con base en los microdatos de la ENIGH 2000 y 2020 (INEGI 2001; 2021) y PAHO (2015).

En el caso del subgrupo de productos ultraprocesados, en el que se incluye también la comida rápida, se presenta una tendencia creciente conforme avanzan los deciles de ingreso, pero un hecho importante es que en el año 2000 ya representaban, por lo menos, una quinta parte del gasto. En los hogares de los primeros cinco deciles (I al V), la proporción va del 22.7 al 32.5%. El decil VI alcanza casi el 35%, mientras que los deciles VII y VIII reportaron 38.2 y 38.8%, respectivamente. El decil IX logró superar el 40%, mientras que para el decil de mayor ingreso representó más de la mitad del gasto con 52.3% (véase Tabla 5).

Como se ha referido, la alta participación de los productos ultraprocesados en la estructura del gasto de los hogares en los deciles de mayor ingreso tiene que ver con su capacidad adquisitiva, pero también con las dinámicas económico y social, en la medida en que los individuos ubicados en estos hogares tienen una mayor propensión al consumo fuera del hogar. Además, su capacidad adquisitiva les permite consumir en ciertos tipos de establecimientos, como son supermercados, donde si bien existe una mayor variedad y calidad de bienes, el precio es mayor en comparación con otros puntos de venta de canales tradicionales como son los tianguis o mercados públicos, donde acuden las familias de hogares ubicadas en los estratos de ingreso más bajos.

En el año 2020, en contraste, se registra una reducción en todos los deciles de ingreso del gasto en los subgrupos de alimentos crudos o mínimamente procesados e ingredientes culinarios, mientras que aumenta considerablemente el gasto en los subgrupos de alimentos procesados y productos ultraprocesados.

En el caso de los alimentos crudos o mínimamente procesados, en los primeros seis deciles de ingreso (I al IV) la proporción del gasto efectuado se reduce en promedio 5%. En los deciles del VII al X, la baja es menos pronunciada al oscilar prácticamente entre 2 y 2.5 puntos porcentuales. Este fenómeno se relaciona con el incremento de precios de los productos de la canasta básica en las últimas dos décadas, pero también con la mayor presencia de productos con mayor grado de procesamiento, los cuales, por su practicidad, fácil consumo y bajo nivel de precios, han ganado terreno en la estructura alimentaria.

Por su parte, el gasto efectuado en ingredientes culinarios se redujo prácticamente a la mitad en los primeros tres deciles (I al III), mientras

que del decil IV al VIII la caída se ubica en promedio en un punto porcentual. El decil IX redujo la proporción del gasto en este subgrupo en 0.8% mientras que el decil X prácticamente no presentó cambios al registrar una variación de 0.2% (véase Tabla 6). Este hecho tiene relación con la menor preparación de alimentos y bebidas dentro del hogar.

En el caso de los alimentos procesados, en lo general, se presenta un ligero incremento en la participación del gasto de los deciles I al V que osciló entre el 1 y 1.5%, pero que tuvo mayor impacto en los deciles más bajos. Por su parte, aquellos hogares ubicados en los deciles del VI al X, presentaron una reducción en este subgrupo (véase Tabla 6).

**Tabla 6. México: composición del gasto en alimentos y bebidas por deciles de los hogares con base en la clasificación NOVA, 2020 (porcentaje)**

Deciles	Alimentos crudos o mínimamente procesados	Ingredientes culinarios	Alimentos procesados	Productos ultraprocesados
I	57.5	4.9	5.4	32.2
II	56.5	3.6	5.9	33.9
III	55.8	3.2	5.8	35.1
IV	54.9	2.8	6.0	36.2
V	53.4	2.5	5.8	38.3
VI	51.7	2.3	5.9	40.1
VII	50.6	2.2	5.9	41.3
VIII	48.7	2.0	5.7	43.6
IX	46.0	1.8	5.7	46.6
X	41.1	1.7	5.8	51.4
Total	52.4	3.3	6.4	37.9

Fuente. Elaboración propia con base en los microdatos de la ENIGH 2000 y 2020 (INEGI 2001; 2021) y PAHO (2015).

En contraste, los productos ultraprocesados presentaron un crecimiento importante sobre todo en los deciles más bajos de ingreso. El primer decil aumentó el gasto en este rubro en 9.5%, mientras que los deciles II y III lo hicieron en 9.6 y 7.9%, respectivamente, con lo cual estos productos representaron la tercera parte de su gasto en alimentos

y bebidas. La mayor presencia de estos productos en la estructura del gasto de estos hogares de bajo ingreso obedece, como se ha señalado, a la dinámica económico-social que presentan, pero también a la reducción de precios que experimentaron estos bienes desde la apertura comercial, donde las empresas agroindustriales, como mecanismo de defensa en el mercado, buscaron reducir sus costos y aumentar la presencia de esta oferta prácticamente en todo el país (véase Tabla 6).

Los hogares ubicados en los estratos del IV al VIII, que considera aquellos de clase media, también presentaron incrementos, aunque menores, del orden de 6.9, 5.8, 6, 3.1 y 4.8%. Esto también se explica por la dinámica económico-social y su mayor nivel de ingreso, en el que este tipo de oferta resuelve sus necesidades pragmáticas de alimentación. Por su parte, el decil IX presenta un aumento de 4.5% respecto al año 2000, aunque, en contraste, el decil X reporta una reducción marginal de 0.9% (véase Tabla 6).

A partir de lo anteriormente expuesto, se corrobora que los alimentos procesados y productos ultraprocesados, que sirven para elaborar la comida rápida, en lo general, presentan un crecimiento en la estructura del gasto de los hogares, sobre todo de los ubicados en los deciles de menor ingreso. Además, en conjunto, representan más de 40% del gasto total en alimentos y bebidas de los hogares en todos los niveles de ingreso, lo que refrenda el fuerte arraigo que tienen en la composición del gasto en alimentos y bebidas, pero también en las cantidades y frecuencias de consumo.

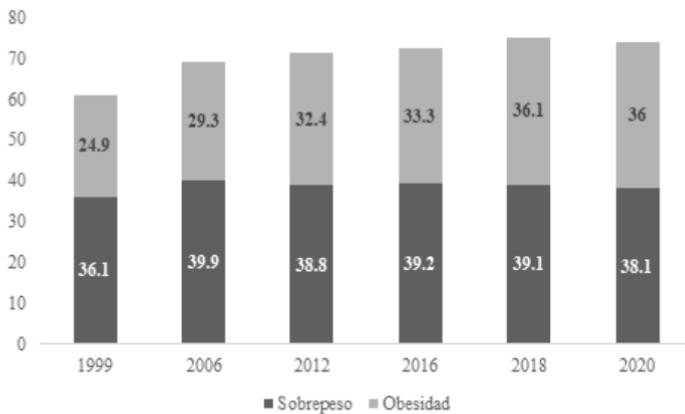
Pese a las crisis económicas y la pérdida del poder adquisitivo, este tipo de oferta alimentaria ha ganado terreno dentro de la estructura del gasto. Por tanto, el ingreso no se convierte en un factor restrictivo ni tampoco únicamente explicativo de tal dinámica. Es así que la excesiva oferta en el mercado de este tipo de productos tiene fuerte relación con el mayor consumo registrado en el periodo de estudio.

Como resultado de la actual transformación del patrón alimentario, se registraron efectos negativos en la salud de los mexicanos. El factor más alarmante es el crecimiento y reproducción del sobrepeso, la obesidad y las comorbilidades asociadas, las cuales, ineludiblemente, están relacionadas con la excesiva oferta y elevado consumo de alimentos y bebidas ultraprocesados y comida rápida.

De acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2020 (ENSANUT), en México, en el año 2020, la desnutrición crónica afectó a 2.8% de niños y niñas menores de cinco años; además, el 13.6% del total presenta talla baja y 1.6% registró desnutrición aguda. En el caso del sobrepeso y obesidad, en ese mismo año, el 22% de niñas y niños menores de cinco años tenían riesgo de padecer sobrepeso, mientras que el 18% de la población de cinco a 11 años registró esta prevalencia. El sobrepeso se incrementó conforme aumentaba la edad: en el grupo de 12 a 19 años el 21% de los hombres y el 27% de las mujeres presentaron este padecimiento (INSP, 2021).

El problema adquiere una magnitud mayor cuando se analiza la carga de sobrepeso y obesidad atribuible sólo en adultos mayores de 20 años en el tiempo. Entre 1999 y 2020, esta prevalencia combinada en población mayor de 20 años creció 21.4% al pasar de 61 a 74.1%. Sin embargo, la dinámica es distinta para ambos factores: el sobrepeso subió 5.5% al cambiar su prevalencia de 36.1 a 38.1%, mientras que la obesidad se disparó 44.6% si consideramos su cambio de prevalencia de 24.9% al inicio y de 36% al final del periodo (INSP, 1999; 2006; 2012; 2016; 2020; 2022) (véase Gráfica 1).

**Gráfica 1. México: prevalencia nacional de sobrepeso y obesidad en población mayor de 20 años, 1999-2020 (porcentaje)**



Fuente. Elaboración propia con base en el INSP (1999; 2006; 2012; 2016; 2020; 2022).

En la misma dirección, en el periodo 2000-2020, de acuerdo con datos de la Secretaría de Salud (SSA), aumentaron las defunciones por enfermedades asociadas al sobrepeso, la obesidad y al elevado consumo de productos hipercalóricos con alto grado de procesamiento. Las muertes por cánceres, osteoartritis, problemas cardiovasculares y diabetes mellitus crecieron 44.5, 44.1, 154.8 y 287.1%, respectivamente (véase Tabla 7).

**Tabla 7. México: defunciones totales por enfermedades atribuibles al sobrepeso y la obesidad, 2000-2020 (personas y porcentaje)**

Indicador	2000	2020	TC Periodo
Cánceres*	7,047	10,184	44.5%
Osteoartritis	118	170	44.1%
Enfermedades cardiovasculares	55,684	141,873	154.8%
Diabetes mellitus	39,060	151,214	287.1%

\*Incluye cáncer de esófago, mama, páncreas, cervicouterino, colon y recto.

Fuente. Elaboración propia con datos de la SSA, disponible en: <https://datos.gob.mx/busca/organization/salud>

Ante la magnitud del problema, el gobierno federal impulsó, aprobó y publicó en el *Diario Oficial de la Federación* (DOF) la Norma Oficial Mexicana NOM-051-SCFI/SSA1-2010 (NOM-051) sobre el etiquetado de alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados, que entró en vigor el 1 de octubre de 2020. El objetivo de esta norma es brindar al consumidor información para que conozca de forma sencilla y rápida el contenido de nutrientes críticos e ingredientes en los productos envasados, es decir, si son altos en azúcares, sodio o grasas saturadas, lo que representa riesgos para su salud en un consumo excesivo. Sin embargo, en la medida que esta estrategia mantiene la premisa de la soberanía del consumidor al centrarse en las elecciones de los individuos, sus alcances pueden ser limitados.

Lo anterior porque, en el actual contexto de economías abiertas, el dominio del esquema de alimentación industrial se amplía debido a que el consumidor ubicado principalmente en ciudades presenta restricciones de movilidad entre el hogar y lugar de trabajo, limitaciones de tiempo para cocinar y preparar alimentos, y está expuesto a publicidad engañosa, entre otros, con lo cual los alimentos con alto grado de procesamiento y de fácil preparación cubren sus requerimientos en cuanto a practicidad.

Asimismo, esta estructura alimentaria facilita nuevas formas de acumulación y ganancia empresarial en esos nuevos espectros de consumo territorial. Esto vulnerará aún más las condiciones de salud de la población y las capacidades de respuesta del Estado mexicano ante fenómenos pandémicos como el experimentado con la pandemia por el coronavirus SARS-CoV-2 (covid-19).

## Conclusiones

La actual transformación del patrón alimentario en México y sus efectos en la salud pública no puede ser entendida ni explicada sin considerar la influencia que tienen las modificaciones en la estructura productiva y en los canales de abasto y circuitos de distribución de alimentos y bebidas. Al respecto, resulta necesario explicar por qué, contra toda lógica, los productos con alto grado de procesamiento, de baja calidad, poco aporte nutrimental y que afectan la salud, tienen fuerte presencia en la estructura del consumo.

Para alcanzar el objetivo anteriormente expuesto, se articuló una propuesta teórico-analítica desde la relación producción-consumo, la cual integra las esferas de la producción, circulación y el consumo. Con base en dicha propuesta, esta investigación se planteó explicar cómo la reestructuración de la industria de alimentos y bebidas, así como su extensión a la esfera de la circulación e integración con empresas dedicadas al abasto y la distribución, tienen efectos en el patrón alimentario. Particularmente, se buscó responder a por qué la integración producción–circulación (abasto / distribución) de la industria de alimentos y bebidas impulsó un aumento en el gasto, frecuencias y cantidades consumidas de productos ultraprocesados y comida rápida de los hogares urbanos de México en el periodo 2000-2020.

Para responder a la pregunta de investigación, a nivel teórico, este trabajo recuperó el concepto de proceso de reproducción social. Este último permitió analizar la problemática alimentaria no sólo considerando la reproducción de la vida material y el modo de producción, sino también las formas de conciencia social a través de las cuales los individuos se posicionan con ciertos patrones de comportamiento de consumo en su

entorno social. Con ello, se situó también como variable explicativa de los cambios en el patrón alimentario a la integración producción-circulación, y no únicamente al consumo y sus determinantes.

Derivado de lo anterior, la propuesta metodológica incorporó los procesos productivos considerados en el sistema de clasificación de alimentos y bebidas por grado de procesamiento NOVA. Los indicadores empleados incluyeron variables representativas para las esferas de la producción, circulación y consumo. Para el análisis de la producción se optó por la oferta de alimentos y bebidas por grado de procesamiento. En el caso de la circulación, el número de establecimientos (o puntos de venta) para el abasto y la distribución tanto de canales tradicionales como corporativos. Finalmente, para el consumo se emplearon el ingreso, gasto, las frecuencias y cantidades consumidas de los hogares urbanos.

La respuesta a la pregunta de investigación se cumplió cabalmente. Se había propuesto que: los procesos de urbanización y la apertura comercial en México desencadenaron transformaciones en la estructura alimentaria en lo social y territorial. La oferta de alimentos y bebidas altamente industrializados, que se caracteriza por ser barata, práctica y apetecible, se ha expandido mediante el control de los canales de abasto y circuitos de distribución, así como por su integración con empresas dedicadas al suministro de alimentos. Esto ha desembocado en una mayor proximidad al consumidor que influye en sus decisiones de consumo. Con base en el razonamiento anterior, la variación en el gasto, frecuencia y cantidades consumidas de productos ultraprocesados y de comida rápida en los hogares urbanos se explicarían principalmente por la integración producción–circulación en la industria de alimentos y bebidas, así como por una mayor densidad de establecimientos que facilitan su consumo.

Entre los resultados obtenidos se encontró que, en el lapso 1999-2019, la industria de alimentos y bebidas registró una tasa promedio de crecimiento de 2.3%, que se ubicó por encima del promedio de la economía y de la industria manufacturera que lograron 2.1 y 1.5% respectivamente. En términos absolutos, la industria de alimentos y bebidas pasó de 452,657 a 696,983 millones de pesos, que significó una variación de 53.9% en el periodo; además, proporcionalmente, mantuvo una participación promedio del 3.9% respecto al PIB total, mayor que la del PIB agrope-

cuario, que se ubicó en 2%. Asimismo, se posicionó como una de las industrias más importantes de las manufacturas, que representó la cuarta parte del PIB manufacturero al pasar de 20.3 a 22.5% en el lapso.

El dinamismo de la industria de alimentos y bebidas se explica por el proceso de reestructuración económico-productiva que experimentó desde la década de 1990. El número de unidades económicas aumentó 81.6%; sin embargo, las ramas orientadas a la producción de alimentos procesados y productos ultraprocesados registraron mayor crecimiento. Las ramas 3113 Elaboración de azúcares, chocolates, dulces y similares; 3118 Elaboración de productos de panadería y tortillas; 3119 Otras industrias alimentarias, asociadas con mayor grado de procesamiento y la producción de ultraprocesados, y 3121 Industria de las bebidas, aumentaron 122.8, 95.5, 100 y 458%, respectivamente.

En contraste, algunas ramas tradicionales dedicadas al envasado o empaque, donde ubicamos alimentos crudos o mínimamente procesados, además de ingredientes culinarios, registran comportamientos negativos, como es el caso de la 3112 Molienda de granos y semillas y obtención de aceites y grasas; 3116 Matanza, empacado y procesamiento de carne de ganado, aves y otros animales comestibles, y 3117 Preparación y envasado de pescados y mariscos, con -16.5, -25.4 y -63.4%, en ese orden.

En el mismo sentido, el personal ocupado total de la industria de alimentos y bebidas presentó una tendencia creciente durante el periodo de estudio. Creció 79.9% con una tasa promedio anual de 3.6%. Sin embargo, en su interior, destacan aquellas relacionadas con la elaboración de productos con alto grado de procesamiento, tal es el caso de 3115 Elaboración de productos lácteos; 3118 Elaboración de productos de panadería y tortillas, y 3119 Otras industrias alimentarias, que presentan crecimientos de 66.4, 75 y 79.6%. Por su parte, las ramas de actividad vinculadas con la elaboración de alimentos con bajo procesamiento presentan un menor crecimiento durante el periodo. Es el caso de 3112 Molienda de granos y semillas y obtención de aceites y grasas, y 3114 Conservación de frutas, verduras y alimentos preparados con 44.2 y 44.1%, respectivamente.

La dinámica de la industria de alimentos y bebidas por clase de actividad económica, es decir, según el tipo de producto específico que elabora

y vende para su consumo directo, refleja de manera nítida los cambios en su estructura interna y en las estrategias productivas de las empresas para ganar más cuota de mercado ante la competencia, a través de la minimización de costos y reducción de precios.

La elevada heterogeneidad tecnológica, de tamaño de empresa y de posición en los mercados que caracterizan a las empresas de la industria de alimentos y bebidas en México se manifiesta de manera diferenciada en las unidades productivas. Consecuentemente, se presenta una expansión diferenciada del volumen de producción entre cada una de las clases de actividad económica.

Desde principios del presente siglo se registra un mayor crecimiento de la oferta de alimentos altamente procesados respecto de aquellos crudos o mínimamente procesados. Actualmente, la menor producción de alimentos crudos o con poco procesamiento registrada desde el año 2000 se compensó con el incremento en la producción de productos ultraprocesados. Estos últimos aumentaron 7.1% su participación en la producción total, al pasar de 39.5 a 46.6% en el periodo 2000-2020. Los productos ultraprocesados representaron casi la mitad de la producción total de alimentos y bebidas en México, con una tendencia creciente.

En el mismo sentido, se demostró el mayor crecimiento en el gasto, cantidades y frecuencias de consumo de los alimentos procesados y productos ultraprocesados por encima de los alimentos crudos o con bajo grado de procesamiento y los ingredientes culinarios. Asimismo, que en el periodo 2000-2020, en el ámbito nacional, el gasto en alimentos y bebidas consumidas fuera del hogar, asociado en mayor medida con alimentos altamente industrializados, como proporción del gasto total en alimentos, se incrementó 6% al pasar de 15.9 a 21.9%. Se observa que los alimentos procesados, productos ultraprocesados y la comida rápida son los que tienen mayor peso.

En el caso de los hogares urbanos, al analizar el gasto en alimentos y bebidas con base en el sistema de clasificación NOVA, los resultados muestran que, en lo general, actualmente los alimentos procesados y productos ultraprocesados representan más de 40% del gasto total del grupo de alimentos y bebidas de todos los deciles de ingreso. Este indicador

refrenda el importante peso que tienen en la estructura del gasto los productos con alto grado de procesamiento, pero también en términos de las cantidades y frecuencias de consumo.

Además, pese a las crisis económicas y la pérdida del poder adquisitivo experimentados en el país, este tipo de oferta alimentaria ha ganado terreno dentro de la estructura del consumo. A diferencia de otros alimentos y bebidas crudos o mínimamente procesados, el nivel de ingreso no es un factor restrictivo para el consumo de alimentos procesados y productos ultraprocesados, ni tampoco el único determinante que explicaría su elevado consumo. Por tanto, el rápido crecimiento en el consumo de productos altamente industrializados registrado en el periodo 2000-2020 tiene una fuerte correlación con el crecimiento de la oferta.

La expansión de los productos altamente industrializados ha sido posible por la configuración de un esquema híbrido de la relación producción-circulación-consumo. Este último se ha visto influenciado por el rápido crecimiento de los establecimientos como son los minisúper, las cadenas de conveniencia, los supermercados, o los establecimientos de venta de comida rápida, ya sean micronegocios o grandes cadenas.

En el periodo 2010-2010, a escala nacional, el número de establecimientos de comercio al por mayor creció 60.6%, el número de supermercados creció 107.5%, mientras que los minisúper registraron un importante aumento de 168.6%. En el caso de los establecimientos dedicados a la preparación de comida rápida, presentan una tasa de crecimiento de 165.6%. Sobresale el hecho de que, en la CDMX, estos establecimientos crecieron 7,130 por ciento.

En dirección opuesta, los canales tradicionales dedicados al abasto y la distribución de productos crudos o con bajo grado de procesamiento, como son los tianguis sobre ruedas, tianguis, mercados públicos y centrales de abasto, se han reducido. El número de mercados públicos presenta una contracción de 34% en todo el país. En el caso de la CDMX, entidad con alta concentración demográfica, la caída fue de 89.3 por ciento.

El consumidor busca resolver sus necesidades alimentarias de manera fácil, rápida y cercana. Los alimentos y bebidas altamente procesados cubren

tales requerimientos por su pragmatismo en el consumo, pese a sus efectos en la salud. En el contexto actual, como se infiere a partir de los resultados, el consumidor puede decidir qué comer, pero dentro de un marco de acciones que ya están condicionadas por la industria de alimentos y bebidas.

Esta investigación contribuyó al debate actual en la medida que propone un marco teórico-analítico alternativo e integral para analizar la actual transformación del patrón alimentario a partir de la relación producción-consumo, que es mediada por la circulación. Uno de los aportes es que mostró los límites explicativos de la teoría de la demanda del consumidor y la insostenibilidad del supuesto de la soberanía del consumidor.

Los determinantes del consumo de alimentos y bebidas no están asociados únicamente con el ingreso, los precios y el sistema de restricciones centradas en las preferencias de los consumidores. La propuesta teórico-analítica amplió la mirada hacia otros factores que no se reducen a la escala individual o nivel de hogar; por ejemplo, la estructura productiva, la económico-social, o la dimensión política, entre otras.

Además de lo anterior, este marco teórico-analítico serviría para analizar otras problemáticas relevantes asociadas con los efectos de la actual estructura alimentaria; por ejemplo, las condiciones de salud de la población. Las epidemias se asocian con la expansión de los productos con ultraprocesamiento y el tamaño de la oferta, así como con su proximidad al consumidor. Considerar estos determinantes permitiría dejar de culpar únicamente a los consumidores y se abordarían dichas problemáticas desde una perspectiva integral que adjudica responsabilidad a la producción social de la enfermedad.

En cuanto a los límites del trabajo, se puede señalar que uno de los principales problemas es la generalización de los resultados. Como sucede en muchas investigaciones, al manejar encuestas de hogares, los resultados se vuelven representativos de algún espacio territorial, condiciones socioeconómicas, o bien factores que determinan las condiciones de consumo del conjunto de personas que habitan los hogares.

Los estudios de caso, a través de la selección de una muestra, permitirían obtener resultados más precisos sobre el comportamiento del consumo de los hogares, en cuanto a sus preferencias, la oferta disponible

en el mercado y su proximidad, sus condiciones de ingreso y, además, las posibilidades de acceso al consumo. En la medida que a lo largo de la investigación sólo se contó con los datos que ofrece la ENIGH sobre la estructura de los ingresos y gastos en México, se generalizan los resultados de comportamiento para los hogares, aunque diferenciados por la estructura de distribución del ingreso.

Esta limitación, sin embargo, debe ser un aliciente para continuar con investigaciones que permitan conocer el perfil alimentario de los mexicanos en las distintas regiones del país, la dinámica de la estructura alimentaria, así como los retos que va a enfrentar el Estado en materia presupuestal, sobre todo de salud pública, en caso de acrecentarse las enfermedades asociadas con una mala alimentación.

En México, recientemente, se han impulsado medidas para reducir el consumo de algunos productos industrializados a través de los impuestos al consumo, el etiquetado frontal de alimentos, y los programas de preventión y promoción de la salud. No obstante, se requiere un mayor esfuerzo en materia de política pública para regular las cantidades de azúcar, grasa y sal en alimentos industrializados.

Por todo lo anteriormente expuesto, el Estado mexicano debe implementar políticas orientadas a recuperar la autosuficiencia alimentaria en bienes estratégicos mediante la producción local-regional y facilitar el acceso a la población a estos alimentos en todo el territorio nacional. Asimismo, se deben establecer políticas de regulación de la oferta de alimentos industrializados para revertir la alta prevalencia de obesidad y enfermedades crónico degenerativas no transmisibles, a partir de una alimentación sana y nutritiva integrada por alimentos frescos de producción local o regional.

## Bibliografía

- Akerlof, G y Dickens, W. (1982). The Economic Consequences of Cognitive Dissonance. *The American Economic Review*, 72(3), 307-319.
- Amaro, M. y Natera, J. (2020). Technological capabilities accumulation and internationalization strategies of Mexican biotech firms: a multi case study from agro-food & pharma industries. *Economics of Innovation and New Technology*, 29(7), 720-739. <https://doi.org/10.1080/10438599.2020.1719634>
- Anand, R. (2011). A study of determinants impacting consumers food choice with reference to the fast food consumption in India. *Society and Business Review*, 6(2), 176-187. <https://doi.org/10.1108/17465681111143993>
- Andreyeva, T., Long, M. y Brownell, K. (2010). The impact of food prices on consumption: a systematic review of research on the price elasticity of demand for food. *American Journal of Public Health*, 100(29), 216-222. <https://doi.org/10.2105/ajph.2008.151415>
- Barquera, S., Rivera-Dommarco, J y Gasca-García, A. (2001). Programas y políticas de alimentación y nutrición en México. *Salud pública de México*, 43(5), 464-477.
- Bogue, J., Coleman, T., y Sorenson, D. (2005). Determinants of consumers' dietary behavior for health-enhancing foods. *British Food Journal*, 107(1), 4-16. <https://doi.org/10.1108/00070700510573168>
- Bongers, P. y Jansen, A. (2016). Emotional Eating Is Not What You Think It Is and Emotional Eating Scales Do Not Measure What You Think They Measure. *Frontiers in Psychology*, 7(1932), 1-11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.01932>
- Boonme, K., Hanus, B., Prybutok, V., Peak, D., y Ryan, C. (2014). Visual information influences consumer fast-food choices. *Nutrition & Food Science*, 44(4), 279-293. [10.1108/NFS-03-2013-0036](https://doi.org/10.1108/NFS-03-2013-0036)
- Bredahl, L. (2001). Determinants of Consumer Attitudes and Purchase Intentions with Regard to Genetically Modified Food - Results of a Cross-National Survey. *Journal of Consumer Policy*, 24, 23-61.
- Bukambu, E., Lieffers, J., Ekwaru, J., Veugelers, P. y Ohinmaa, A. (2020). The association between the cost and quality of diets of

- children in Canada. *Canadian Journal of Public Health*, 111(2), 269-277. <https://doi.org/10.17269/s41997-019-00264-7>
- Celikkol, P. y Stefanou, P. (1999). Measuring the Impact of Price-Induced Innovation on Technological Progress: Application to the U.S. Food Processing and Distribution Sector. *Journal of Productivity Analysis*, 12(2), 135-151.
  - Christian, M. y Gereffi, G. (2012). The marketing and distribution of fast food, en M. Freemark (Coord.). *Pediatric Obesity. Etiology, Pathogenesis and Treatment*, Humana Press, 439-450.
  - De Vogli R., Kouvononb, A., y Gimenoc, D. (2014). The influence of market deregulation on fast food consumption and body mass index: a cross-national time series analysis. *Bull World Health Organ*, 92, 99-108. <https://doi.org/10.2471/blt.13.120287>
  - Deaton, A. y Muellbauer, J. (1980). An Almost Ideal Demand System. *The American Economic Review*, 70(3), 312-326.
  - Dijk, M., Morley, T., Rau, M. y Saghai, Y. (2021). A meta-analysis of projected global food demand and population at risk of hunger for the period 2010–2050. *Nature Food*, 2, 494-501. <https://doi.org/10.1038/s43016-021-00322-9>
  - Echeverría, B. (2012). *Valor de uso y utopía*. Siglo XXI Editores.
  - Echeverría, B. (2017). *El discurso crítico de Marx*. Fondo de Cultura Económica - Itaca.
  - Evers, C., Adriaanse, M., Ridder, D., y Witt, J. (2013). Good mood food. Positive emotion as a neglected trigger for food intake. *Appetite*, 68, 1-7. <https://doi.org/10.1016/j.appet.2013.04.007>
  - Flores, G. (2007). Fast food. En J. Veraza (Coordinador). *Los peligros de comer en el capitalismo*, Itaca, 119-130.
  - Gálvez, A. (2018). *Eating NAFTA. Trade, Food Policies, and the Destruction of Mexico*. University of California Press.
  - Garza-Montoya, B. y Ramos-Tovar, M. (2017). Cambios en los patrones de gasto en alimentos y bebidas de hogares mexicanos (1984-2014). *Salud Pública de México*, 59(6), 612-620. <https://doi.org/10.21149/8220>
  - Gasca, J. y Torres, F. (2014). El control corporativo de la distribución de alimentos en México. *Revista Problemas del Desarrollo*, 45(176), IIEc-UNAM. [https://doi.org/10.1016/S0301-7036\(14\)70853-3](https://doi.org/10.1016/S0301-7036(14)70853-3)
  - González-Alejo, A., Propin, E., y Rosales-Tapia, A. (2019). Spatial Patterns of Access to retail food outlets in Mexico City. *Finisterra*.

- Revista Portuguesa de Geografia*, 54(111), 133-152. <https://doi.org/10.18055/Finis16456>
- Grunert, K. (2011). How changes in consumer behaviour and retailing affect competence requirements for food producers and processors. *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 6(11), 3-22. <https://doi.org/10.7201/earn.2006.11.01>
  - Helbich, M., Schadenberg, B., Hagenauer, J., y Poelman, M. (2017). Food deserts? Healthy food access in Amsterdam. *Applied Geography*, 83, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2017.02.015>
  - Heller, A. (1996). *Una revisión de la teoría de las necesidades*. Paidós.
  - Hernández-F, M., Colchero, A., Batis, C. y Rivera, J. (2019). Determinantes del consumo de alimentos no básicos de alta densidad energética en población mexicana (ENSANUT 2012). *Salud Pública de México*, 61(1), 54-62. <https://doi.org/10.21149/8768>
  - Hirvonen, K., Bai, Y., Headey, D. y Masters, W. (2020). Affordability of the EAT-Lancet reference diet: a global analysis. *Lancet Glob Health*, 8, 59-66. <https://doi.org/10.1016/>
  - Hong, L., Yao, L., Xie, P. y Li, W. (2020). An empirical study on consumer purchase intention for nuts and influencing factors - Survey based on consumers from Zhejiang. *Food Control*, 117, 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.foodcont.2020.107343>
  - Howe, N. (2002). Fast-Food America. *The Kenyon Review*, 24(3), 174-178.
  - Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2001). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2000. Descripción de la base de datos*. INEGI.
  - Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2018). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte. México SCLAN 2018*. INEGI.
  - Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2021). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2020. Descripción de la base de datos*. INEGI.
  - Instituto Nacional de Salud y Nutrición (INSP) (1999). *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 1999*.
  - Instituto Nacional de Salud y Nutrición (INSP) (2006). *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2006*.
  - Instituto Nacional de Salud y Nutrición (INSP) (2012). *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2012*.

- Instituto Nacional de Salud y Nutrición (INSP) (2016). *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2016*.
- Instituto Nacional de Salud y Nutrición (INSP) (2020). *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2018*.
- Instituto Nacional de Salud y Nutrición (INSP) (2022). *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2021*.
- Jehle, G. y Reny, P. (2011). *Advanced Microeconomic Theory*. Prentice Hall.
- Joseph, N., Nelliyanil, M., Rai, S., Babu, R., Kotian, S., Ghos, T., y Singh, M. (2015). Fast Food Consumption Pattern and Its Association with Overweight Among High School Boys in Mangalore City of Southern India. *Journal of Clinical and Diagnostic Research*, 9(5), 13-17. <https://doi.org/10.7860/jcdr/2015/13103.5969>
- Khongrangjem, T., Dsouza, S., Prabhu, P., Dhange, V., Pari, V., Ahirwar, S. y Sumit, K. (2018). A study to assess the knowledge and practice of fast food consumption among Pre-University students in Udupi Taluk, Karnataka, India. *Clinical Epidemiology and Global Health*, 6(4), 172-175. <https://doi.org/10.1016/j.cegh.2017.11.003>
- Knorr, D., y Augustin, M. (2021). Uncertainty, insightful ignorance, and curiosity: Improving future food science research. *Trends in Food Science & Technology*, 118, 559-568. <https://doi.org/10.1016/j.tifs.2021.10.011>
- Kröger, R., Khomo, L., Levick, S., y Rogers, K. (2009). Moving window analysis and riparian boundary delineation of the Northern Plains of Kruger National Park, South Africa. *Acta Oecologica*, 35(5), 573-580. <https://doi.org/10.1016/j.actao.2009.05.007>
- Kroker-Lobos, M., Pedroza-Tobías, A., Pedraza, L., Rivera, J. (2014). The double burden of undernutrition and excess body weight in Mexico. *The American Journal of Clinical Nutrition*, 100(6), 1652-1658. <https://doi.org/10.3945/ajcn.114.083832>
- Lancaster, K. (1966). A New Approach to Consumer Theory. *Journal of Political Economy*, 74(2). [https://www.jstor.org/stable/1828835?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/1828835?seq=1#metadata_info_tab_contents)
- Larson, N. y Story, M. (2009). A review of Environmental Influences on Food Choices. *Analysis of Behavior Medicine*, 38(1), 56-73. <https://doi.org/10.1007/s12160-009-9120-9>
- Lavoie, M. (1944). A Post Keynesian Approach to Consumer Choice. *Journal of Post Keynesian Economics*, 16(4). [https://www.jstor.org/stable/4538409?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/4538409?seq=1#metadata_info_tab_contents)

- Lira, L. y Quiroga, B. (2003). *Técnicas de análisis regional*. Instituto Latinoamericano del Caribe de Planificación Económica y Social - CEPAL.
- Machado, P., Moreira, R., Silva, D., Mori, F., y Bertazzi, R. (2017). Price and convenience: The influence of supermarkets on consumption of ultra-processed foods and beverages in Brazil. *Appetite*, 116, 381-388. <https://doi.org/10.1016/j.appet.2017.05.027>
- Maehle, N., Iversen, N., Hem, L., y Otnes, C. (2015). Exploring consumer preferences for hedonic and utilitarian food attributes. *British Food Journal*, 117(12), 3039-3063. <https://doi.org/10.1108/BFJ-04-2015-0148>
- Malik, V., Popkin, B., Bray, G., Després, J., Willett, W. y Hu, F. (2010). Sugar-sweetened beverages and risk of metabolic syndrome and type 2 diabetes: a meta-analysis. *Diabetes Care*, 33(11), 2477-2483. <https://doi.org/10.2337/dc10-1079>
- Márquez, H. (2013). Ingredientes para un menú tóxico. El reverso de la crisis alimentaria y sanitaria. *Observatorio del desarrollo*, 2(6), 15-20.
- Marrón-Ponce, J., Flores, M., Cediel, G., Monteiro, C., y Batis, C. (2019). Associations between Consumption of Ultra-Processed Foods and Intake of Nutrients Related to Chronic Non-Communicable Diseases in Mexico. *Journal of the Academy of Nutrition and Dietetics*, 119(11), 1852-1865. <https://doi.org/10.1016/j.jand.2019.04.020>
- Marx, K. (2007). *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858*. Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (2014). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo II. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (2015). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo I. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (2016). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo III. Fondo de Cultura Económica.
- Mas-Colell, A., Whinston, M., y Green, J. (1995). *Microeconomy Theory*. Oxford University Press
- Monteiro, C y Cannon, G. (2012). *El gran tema en nutrición y salud pública es el ultra-procesamiento de alimentos*. Centro de Estudios Epidemiológicos en Salud y Nutrición de la Universidad de São Paulo.
- Monteiro, C., Cannon, G., Levy, R., Moubarac, J., Louzada, M., Rauber, F., Khandpur, N., Cediel, G., Neri, D., Martínez-Steele, E., Baraldi, L., y Jaime, P. (2019). Ultra-processed foods: what they are

- and how to identify them. *Public Health Nutrition*, 22(5), 936-941. <https://doi.org/10.1017/S1368980018003762>
- Monteiro, C., Cannon, J., Ng, S. y Popkin, B. (2013). Ultra-processed products are becoming dominant in the global food system. *Obesity Reviews*, 14(2), 21-28. <https://doi.org/10.1111/obr.12107>
  - Moran, A., Khandpur, N., Polacsek, M. y Rimm, E. (2019). What factors influence Ultra-processed food purchases and consumption in households with children? A comparison between participants and non-participants in the Supplemental Nutrition Assistance Program (SNAP). *Appetite*, 134, 1-8. <https://doi.org/10.1016/j.appet.2018.12.009>
  - Moreno-Altamirano, L., Hernández, D., Silberman, M., Capraro, S., García, J., Soto, G., y Sandoval, E. (2014). La transición alimentaria y la doble carga de la malnutrición: cambios en los patrones alimentarios de 1961 a 2009 en el contexto socioeconómico mexicano. *Archivos Latino Americanos de Nutrición*, 64(4), 231-240.
  - Moreno-Altamirano, L., Silberman, M., Hernández, D., Capraro, S., Soto, G., García, J., y Sandoval, E. (2015). Diabetes tipo 2 y patrones de alimentación de 1961 a 2009: algunos de sus determinantes sociales en México. *Gaceta Médica de México*, 151(3), 354-368.
  - Moss, M. (2013). *Adictos a la comida basura. Cómo la industria manipula los alimentos para que nos convirtamos en adictos a sus productos*. Deusto.
  - Mowen, J. y Minor, M. (1998). *Consumer Behavior*. Prentice-Hall.
  - Nystrand, B. y Olsen, S. (2020). Consumers' attitudes and intentions toward consuming functional foods in Norway. *Food Quality Preference*, 80, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.foodqual.2019.103827>
  - Ogundijo, D., Tas, A. y Onarinde, B. (2022). Age, an Important Sociodemographic Determinant of Factors Influencing Consumers' Food Choices and Purchasing Habits: An English University Setting. *Frontiers in Nutrition*, 9, 1-10. <https://doi.org/10.3389/fnut.2022.858593>
  - Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) (2020). *Características y determinantes de las preferencias alimentarias de los consumidores de América Latina y el Caribe: desafíos Covid-19*. FAO.
  - Ortega, E., Ortega, I., Rodríguez-López, E., y Luis, C. (2021). Breve análisis crítico de la sobreoferta y consumo de alimentos industriales.

- lizados en México, antes y durante el COVID-19. *Salud y Educación*, 10(19), 54-59. <https://doi.org/10.29057/icsa.v10i19.7274>
- Ortiz-Hernández, L., Delgado-Sánchez, G., y Hernández-Briones, A. (2006). Cambios en factores relacionados con la transición alimentaria y nutricional en México. *Gaceta Médica de México*, 142(3), 181-193.
  - Otero, G. (2014). *La Dieta Neoliberal. Globalización y biotecnología agrícola en las Américas*. Miguel Ángel Porrúa - Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco.
  - Otero, G. (2018). *The neoliberal diet: healthy profits, unhealthy people*. University of Texas Press.
  - Pan American Health Organization (PAHO) (2015). *Ultra-processed food and drink products in Latin America: Trends, impact on obesity, policy implications*. PAHO.
  - Patel, R. (2016). *Stuffed and Starved: The Hidden Battle for the World Food System*. Melville House Pub.
  - Pérez-Villarreal, H., Martínez-Ruiz, M. y Izquierdo-Yusta, A. (2019). Testing Model of Purchase Intention for Fast Food in Mexico: How do Consumers React to Food Values, Positive Anticipated Emotions, Attitude toward the Brand, and Attitude toward Eating Hamburgers? *Foods*, 8(9), 369, 2-17. <https://doi.org/10.3390/foods8090369>
  - Pérez-Villarreal, H., Martínez-Ruiz, M., Izquierdo-Yusta, A. y Gómez-Cantó, C. (2020). Food Values, Benefits and Their Influence on Attitudes and Purchase Intention: Evidence Obtained at Fast-Food Hamburger Restaurants. *Sustainability 2020*, 12(8), 1-15. <https://doi.org/10.3390/su12187749>
  - Pollak, R. y Wales, T. (1969). *Estimation of the linear expenditure system*. *Econometrica*, 37, 611-628.
  - Popkin, B., Adair, L., y Wen, S. (2012). Global nutrition transition and the pandemic of obesity in developing countries. *Nutrition Reviews*, 70(1), 3-21. <https://doi.org/10.1111/j.1753-4887.2011.00456.x>
  - Ramos, E., Valdés, C., Cantú, C., Salinas, G., De la Garza, Y. y Salazar, G. (2005). Patrón de consumo alimentario familiar en Nuevo León. *Resdyn. Revista de Salud Pública y Nutrición*, 6(4), 1-7.
  - Regmi, A. y Dyck, J. (2001). Effects of Urbanization on Global Food Demand, en A. Regmi (ed.). *Changing Structure of Global Food Consumption and Trade* (pp. 23-30). U.S. Department of Agriculture, Agriculture and Trade Report. WRS-01-1.
  - Ritzer, G. (2006). *La McDonalización de la sociedad*. Editorial Ariel.

- Sandoval, S. y Camarena, D. (2012). Consumo de alimentos de la población sonorense: tradición versus internacionalización. *Revista Estudios Sociales*, 20(2), 55-72.
- Santos, A. (2014). *El patrón alimentario del libre comercio*. IIEc-UNAM / Comisión Económica para América Latina.
- Schifferstein, H. y Ophuis, P. (1998). Health-related determinants of organic food consumption in the Netherlands, en H. Schifferstein (Coord.). *Health, Ecological and Safety Aspects in Food Choice*, Harvard University Press, 63-67.
- Schlosser, E. (2002). *Fast food: el lado oscuro de la comida rápida*. Grijalbo.
- Schröder, M. y McEachen, M. (2005). Fast foods and ethical consumer value: A focus on McDonald's and KFC. *British Food Journal*, 107(4), 212-224. <https://doi.org/10.1108/00070700510589503>
- Schulze, M., Manson, M. y Ludwig, M. (2004). Sugar-sweetened beverages, weight gain, and incidence of type 2 diabetes in young and middle-aged women. *Journal of the American Medical Association*, 292(8), 927-934. <https://doi.org/10.1001/jama.292.8.927>
- Shamah-Levy, T., Cuevas, L., Mayorga, E., y Valenzuela, D. (2014). Consumo de alimentos en América Latina y el Caribe. *Anales Venezolanos de Nutrición*, 27(1), 40-46.
- Sierra, O. (2010). La economía del consumo en México, en G. Aboites (Coord.). *Patrones de consumo alimentario en México. Retos y realidades*, Trillas, 3-32.
- Sobal, J., y Bisogni, C. (2009). Constructing Food Choice Decisions. *Analysis Behavior Medicine*, 38(1), 37-46. <https://doi.org/10.1007/s12160-009-9124-5>
- Soto-Estrada, G., Moreno-Altamirano, L., García, J., Ochoa-Moreno, I., y Silberman, M. (2018). Trends in frequency of type 2 diabetes in Mexico and its relationship to dietary patterns and contextual factors. *Gac Sanit*, 32(3), 283-290. <https://doi.org/10.1016/j.gaceta.2017.08.001>
- Torres, (2010). La nueva transición del patrón alimentario en México, en G. Aboites (Coord.). *Patrones de consumo alimentario en México. Retos y realidades*, Trillas, 63-91.
- Torres, F. (2012). Transformaciones de la demanda alimentaria como factor de la obesidad en México, en J. Rivera, M. Hernández, C. Aguilar, F. Vadillo, y C. Murayama (eds.). *Obesidad en México. Recomendaciones para una política de Estado*, Dirección General de Publicaciones y Fomento Editorial – Instituto Nacional de Salud Pública, 125-144.

- Torres, F. y Rojas, A. (2018). Obesidad y salud pública en México: transformación del patrón hegemónico de oferta-demanda de alimentos. *Revista Problemas del Desarrollo*, 193(49), 145-169. <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2018.193.63185>
- Torres, F. y Rojas, A. (2021). *Seguridad alimentaria: factores económicos y desigualdades regionales en México*. IIEc-UNAM.
- Wakefield, K. y Inman, J. (2003). Situational price sensitivity: The role of consumption occasion, social context and income. *Journal of Retailing*, 79(4), 199–212. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2003.09.004>
- Wardle, J., Carnell, S., y Cooke, L. (2005). Parental control over feeding and children's fruit and vegetable intake: how are they related? *Journal Diet Association*, 105(2), 227-232. <https://doi.org/10.1016/j.jada.2004.11.006>
- Zhong, C. y DeVoe, S. (2009). You are how you eat: fast food and impatience. *Psychological Science*, 21(5), 619-622. <https://doi.org/10.1177/0956797610366090>

## Anexo 1

**Cuadro A1. Clasificación de las ramas industriales y alimentos con base en el Sistema “NOVA”**

Sistema de clasificación NOVA	SCIAN versión 2018	Selección de alimentos por grado de procesamiento
Crudos o mínimamente procesados	311211 Beneficio del arroz	Verduras y frutas frescas, refrigeradas, congeladas y empacadas al vacío; granos (cereales), incluido todo tipo de arroz; frijoles y otras leguminosas, frescos, congelados y secos; raíces y tubérculos; hongos; frutas secas y jugos de fruta recién preparados o pasteurizados no reconstituidos; nueces y semillas sin sal; carnes, aves de corral, pescados y mariscos frescos, secos, refrigerados o congelados; leche en polvo, fresca, entera, parcial o totalmente descremada, pasteurizada, y leche fermentada, como el yogur solo; huevos; harinas, pastas alimenticias crudas hechas de harina y agua; té, café e infusiones de hierbas; agua corriente (de grifo), filtrada, de manantial o mineral (PAHO, 2015).
	311212 Elaboración de harina de trigo	
	311213 Elaboración de harina de maíz	
	311214 Elaboración de harina de otros productos agrícolas	
	311215 Elaboración de malta	
	311221 Elaboración de féculas y otros almidones y sus derivados	
	311411 Congelación de frutas y verduras	
	311421 Deshidratación de frutas y verduras	
	311511 Elaboración de leche líquida	
	311611 Matanza de ganado, aves y otros animales comestibles	
	311612 Corte y empacado de carne de ganado, aves y otros animales comestibles	
	311710 Preparación y envasado de pescados y mariscos	
	311921 Beneficio del café	
	311922 Elaboración de café tostado y molido	
	311924 Preparación y envasado de té	
	312112 Purificación y embotellado de agua	
	312113 Elaboración de hielo	

Sistema de clasificación NOVA	SCIAN versión 2018	Selección de alimentos por grado de procesamiento
Ingredientes culinarios	311222 Elaboración de aceites y grasas vegetales comestibles	Aceites vegetales; grasas animales; almidones; azúcares y jarabes; sal (PAHO, 2015).
	311311 Elaboración de azúcar de caña	
	311614 Elaboración de manteca y otras grasas animales comestibles	
	311940 Elaboración de condimentos y aderezos	
Alimentos procesados	312132 Elaboración de pulque	Verduras y leguminosas enlatadas o embotelladas, conservadas en salmuera o escabeche; frutas peladas o rebanadas conservadas en almíbar; pescados enteros o en trozos conservados en aceite; nueces o semillas saladas; carnes y pescados procesados, salados o curados y no reconstituidos como jamón, tocino y pescado seco; quesos hechos con leche, sal y fermentos; y panes elaborados con harinas, agua, sal y fermentos (PAHO, 2015).
	311110 Elaboración de alimentos para animales	
	311319 Elaboración de otros azúcares	
	311422 Conservación de frutas y verduras por procesos distintos a la congelación y la deshidratación	
	311423 Conservación de guisos y otros alimentos preparados por procesos distintos a la congelación	
	311513 Elaboración de derivados y fermentos lácteos	
	311613 Preparación de embutidos y otras conservas de carne de ganado, aves y otros animales comestibles	
	311812 Panificación tradicional	
	311813 Elaboración de tortillas de harina de trigo de forma tradicional	
	311830 Elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal	
	311923 Elaboración de café instantáneo	
	311993 Elaboración de alimentos frescos para consumo inmediato	
	311999 Elaboración de otros alimentos	

Sistema de clasificación NOVA	SCIAN versión 2018	Selección de alimentos por grado de procesamiento
Productos ultraprocesados	311230 Elaboración de cereales para el desayuno	Hojuelas fritas (como las de papa) y muchos otros tipos de productos de snack dulces, grasosos o salados; helados, chocolates y dulces o caramelos; papas fritas, hamburguesas y perros calientes; nuggets o palitos de aves de corral o pescado; panes, bollos y galletas empaquetados; cereales endulzados para el desayuno; pastelitos, masas, pasteles, mezclas para pastel, tortas; barras energizantes; mermeladas y jaleas; margarinas; postres empaquetados; fideos, sopas enlatadas, embotelladas, deshidratadas o empaquetadas; salsas; extractos de carne y levadura; bebidas gaseosas y bebidas energizantes; bebidas azucaradas a base de leche, incluido el yogur para beber de fruta; bebidas y néctares de fruta; cerveza y vino sin alcohol; platos de carne, pescado, vegetales, pasta, queso o pizza ya preparados; leche "maternizada" para lactantes, preparaciones lácteas complementarias y otros productos para bebés; y productos "saludables" y "adelgazantes", tales como sustitutos en polvo o "fortificados" de platos o de comidas (PAHO, 2015).
	311340 Elaboración de dulces, chicles y productos de confitería que no sean de chocolate	
	311350 Elaboración de chocolate y productos de chocolate	
	311412 Congelación de guisos y otros alimentos preparados	
	311512 Elaboración de leche en polvo, condensada y evaporada	
	311520 Elaboración de helados y paletas	
	311811 Panificación industrial	
	311820 Elaboración de galletas y pastas para sopa	
	311910 Elaboración de botanas	
	311930 Elaboración de concentrados, polvos, jarabes y esencias de sabor para bebidas	
	311991 Elaboración de gelatinas y otros postres en polvo	
	311992 Elaboración de levadura	
	312111 Elaboración de refrescos y otras bebidas no alcohólicas	
	312120 Elaboración de cerveza	
	12131 Elaboración de bebidas alcohólicas a base de uva	
	312139 Elaboración de sidra y otras bebidas fermentadas	
	312141 Elaboración de ron y otras bebidas destiladas de caña	
	312142 Elaboración de bebidas destiladas de agave	
	312143 Obtención de alcohol etílico potable	
	312149 Elaboración de otras bebidas destiladas	
NA	312210 Beneficio del tabaco	
NA	312221 Elaboración de cigarros	
NA	312222 Elaboración de puros y otros productos de tabaco	

NA = No aplica

Fuente. Elaboración propia con base en el INEGI (2018) y PAHO (2015).

**Cuadro A2. México: ramas, subramas y clases de actividad económica de la industria alimentaria y de la industria de las bebidas y el tabaco, 2018**

**311 Industria alimentaria**

3111 Elaboración de alimentos para animales

31111 Elaboración de alimentos para animales

311110 Elaboración de alimentos para animales

3112 Molienda de granos y de semillas y obtención de aceites y grasas

31121 Beneficio del arroz, elaboración de productos de molinería, y de malta

311211 Beneficio del arroz

311212 Elaboración de harina de trigo

311213 Elaboración de harina de maíz

311214 Elaboración de harina de otros productos agrícolas

311215 Elaboración de malta

31122 Elaboración de almidones, aceites y grasas vegetales comestibles

311221 Elaboración de féculas y otros almidones y sus derivados

311222 Elaboración de aceites y grasas vegetales comestibles

31123 Elaboración de cereales para el desayuno

311230 Elaboración de cereales para el desayuno

3113 Elaboración de azúcares, chocolates, dulces y similares

31131 Elaboración de azúcares

311311 Elaboración de azúcar de caña

311319 Elaboración de otros azúcares

31134 Elaboración de dulces, chicles y productos de confitería que no sean de chocolate

311340 Elaboración de dulces, chicles y productos de confitería que no sean de chocolate

31135 Elaboración de chocolate y productos de chocolate

311350 Elaboración de chocolate y productos de chocolate

3114 Conservación de frutas, verduras, guisos y otros alimentos preparados

31141 Congelación de frutas, verduras, guisos y otros alimentos preparados

311411 Congelación de frutas y verduras

311412 Congelación de guisos y otros alimentos preparados

31142 Conservación de frutas, verduras, guisos y otros alimentos preparados por procesos distintos a la congelación

311421 Deshidratación de frutas y verduras

311422 Conservación de frutas y verduras por procesos distintos a la congelación y la deshidratación

---

311423 Conservación de guisos y otros alimentos preparados por procesos distintos a la congelación
3115 Elaboración de productos lácteos
31151 Elaboración de leche y derivados lácteos
311511 Elaboración de leche líquida
311512 Elaboración de leche en polvo, condensada y evaporada
311513 Elaboración de derivados y fermentos lácteos
31152 Elaboración de helados y paletas
311520 Elaboración de helados y paletas
3116 Matanza, empacado y procesamiento de carne de ganado, aves y otros animales comestibles
31161 Matanza, empacado y procesamiento de carne de ganado, aves y otros animales
311611 Matanza de ganado, aves y otros animales comestibles
311612 Corte y empacado de carne de ganado, aves y otros animales comestibles
311613 Preparación de embutidos y otras conservas de carne de ganado, aves y otros animales comestibles
311614 Elaboración de manteca y otras grasas animales comestibles
3117 Preparación y envasado de pescados y mariscos
31171 Preparación y envasado de pescados y mariscos
311710 Preparación y envasado de pescados y mariscos
3118 Elaboración de productos de panadería y tortillas
31181 Elaboración de pan y otros productos de panadería
311811 Panificación industrial
311812 Panificación tradicional
311813 Elaboración de tortillas de harina de trigo de forma tradicional
31182 Elaboración de galletas y pastas para sopa
311820 Elaboración de galletas y pastas para sopa
31183 Elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal
311830 Elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal
3119 Otras industrias alimentarias <sup>1</sup>
31191 Elaboración de botanas
311910 Elaboración de botanas
31192 Industrias del café y del té

---

<sup>1</sup> Considera unidades económicas dedicadas principalmente a la elaboración de botanas, café, té, concentrados, polvos, jarabes y esencias de sabor para bebidas, condimentos y aderezos, y de otros productos alimenticios no clasificados en otra parte. Incluye también: la elaboración de crema de cacahuate y botanas de harina para freír; de sustitutos de crema para café; de café y té sintéticos; de colorantes y saborizantes naturales para alimentos, y de grenetina para la preparación de alimentos (INEGI, 2018).

<u>311921 Beneficio del café</u>
<u>311922 Elaboración de café tostado y molido</u>
<u>311923 Elaboración de café instantáneo</u>
<u>311924 Preparación y envasado de té</u>
<u>31193 Elaboración de concentrados, polvos, jarabes y esencias de sabor para bebidas</u>
<u>311930 Elaboración de concentrados, polvos, jarabes y esencias de sabor para bebidas</u>
<u>31194 Elaboración de condimentos y aderezos</u>
<u>311940 Elaboración de condimentos y aderezos</u>
<u>31199 Elaboración de otros alimentos</u>
<u>311991 Elaboración de gelatinas y otros postres en polvo</u>
<u>311992 Elaboración de levadura</u>
<u>311993 Elaboración de alimentos frescos para consumo inmediato</u>
<u>311999 Elaboración de otros alimentos</u>
<u>312 Industria de las bebidas y del tabaco</u>
<u>3121 Industria de las bebidas</u>
<u>31211 Elaboración de refrescos, hielo y otras bebidas no alcohólicas, y purificación y embotellado de agua</u>
<u>312111 Elaboración de refrescos y otras bebidas no alcohólicas</u>
<u>312112 Purificación y embotellado de agua</u>
<u>312113 Elaboración de hielo</u>
<u>31212 Elaboración de cerveza</u>
<u>312120 Elaboración de cerveza</u>
<u>31213 Elaboración de bebidas alcohólicas a base de uva y bebidas fermentadas, excepto cerveza</u>
<u>12131 Elaboración de bebidas alcohólicas a base de uva</u>
<u>312132 Elaboración de pulque</u>
<u>312139 Elaboración de sidra y otras bebidas fermentadas</u>
<u>31214 Elaboración de bebidas destiladas, excepto de uva</u>
<u>312141 Elaboración de ron y otras bebidas destiladas de caña</u>
<u>312142 Elaboración de bebidas destiladas de agave</u>
<u>312143 Obtención de alcohol etílico portable</u>
<u>312149 Elaboración de otras bebidas destiladas</u>
<u>3122 Industria del tabaco</u>
<u>31221 Beneficio del tabaco</u>
<u>312210 Beneficio del tabaco</u>
<u>31222 Elaboración de productos de tabaco</u>
<u>312221 Elaboración de cigarros</u>
<u>312222 Elaboración de puros y otros productos de tabaco</u>

**Cuadro A3. México: ramas, subramas y clases de actividad económica del comercio al por mayor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco**

431 Comercio al por mayor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco
4311 Comercio al por mayor de abarrotes y alimentos
431110 Comercio al por mayor de abarrotes
431112 Comercio al por mayor de carnes
31121 Comercio al por mayor de carnes rojas
431122 Comercio al por mayor de carne de aves
431123 Comercio al por mayor de pescados y mariscos
431113 Comercio al por mayor de frutas y verduras frescas
431130 Comercio al por mayor de frutas y verduras frescas
431114 Comercio al por mayor de huevo
431140 Comercio al por mayor de huevo
431115 Comercio al por mayor de semillas y granos alimenticios, especias y chiles secos
431150 Comercio al por mayor de semillas y granos alimenticios, especias y chiles secos
431116 Comercio al por mayor de leche y otros productos lácteos
431160 Comercio al por mayor de leche y otros productos lácteos
431117 Comercio al por mayor de embutidos
431170 Comercio al por mayor de embutidos
431118 Comercio al por mayor de dulces y materias primas para repostería
431180 Comercio al por mayor de dulces y materias primas para repostería
431119 Comercio al por mayor de otros alimentos
431191 Comercio al por mayor de pan y pasteles
431192 Comercio al por mayor de botanas y frituras
431193 Comercio al por mayor de conservas alimenticias
431194 Comercio al por mayor de miel
431199 Comercio al por mayor de otros alimentos
4312 Comercio al por mayor de bebidas, hielo y tabaco
43121 Comercio al por mayor de bebidas y hielo
431211 Comercio al por mayor de bebidas no alcohólicas y hielo
431212 Comercio al por mayor de vinos y licores
431213 Comercio al por mayor de cerveza
43122 Comercio al por mayor de cigarros, puros y tabaco
431220 Comercio al por mayor de cigarros, puros y tabaco

Fuente. INEGI (2018).

**Cuadro A4. México: ramas, subramas y clases de actividad económica del comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco**

- 461 Comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco
- 
- 4611 Comercio al por menor de abarrotes y alimentos
- 
- 46111 Comercio al por menor en tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas
- 
- 461110 Comercio al por menor en tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas
- 
- 46112 Comercio al por menor de carnes
- 
- 461121 Comercio al por menor de carnes rojas
- 
- 461122 Comercio al por menor de carne de aves
- 
- 461123 Comercio al por menor de pescados y mariscos
- 
- 46113 Comercio al por menor de frutas y verduras frescas
- 
- 461130 Comercio al por menor de frutas y verduras frescas
- 
- 46114 Comercio al por menor de semillas y granos alimenticios, especias y chiles secos
- 
- 461140 Comercio al por menor de semillas y granos alimenticios, especias y chiles secos
- 
- 46115 Comercio al por menor de leche, otros productos lácteos y embutidos
- 
- 461150 Comercio al por menor de leche, otros productos lácteos y embutidos
- 
- 46116 Comercio al por menor de dulces y materias primas para repostería
- 
- 461160 Comercio al por menor de dulces y materias primas para repostería
- 
- 46117 Comercio al por menor de paletas de hielo y helados
- 
- 461170 Comercio al por menor de paletas de hielo y helados
- 
- 46119 Comercio al por menor de otros alimentos
- 
- 461190 Comercio al por menor de otros alimentos
- 
- 4612 Comercio al por menor de bebidas, hielo y tabaco
- 
- 46121 Comercio al por menor de bebidas y hielo
- 
- 461211 Comercio al por menor de vinos y licores
- 
- 461212 Comercio al por menor de cerveza
- 
- 461213 Comercio al por menor de bebidas no alcohólicas y hielo
- 
- 46122 Comercio al por menor de cigarros, puros y tabaco
- 
- 461220 Comercio al por menor de cigarros, puros y tabaco
-

**Cuadro A5. México: ramas, subramas y clases de actividad económica del comercio al por menor de en tiendas de autoservicio y departamentales**

---

462 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio y departamentales
4621 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio
46211 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio
462111 Comercio al por menor en supermercados
462112 Comercio al por menor en minisupers
4622 Comercio al por menor en tiendas departamentales
46221 Comercio al por menor en tiendas departamentales
462210 Comercio al por menor en tiendas departamentales

---

Fuente. INEGI (2018).

**Cuadro A6. México: ramas, subramas y clases de actividad económica de servicios de preparación de alimentos y bebidas**

---

722 Servicios de preparación de alimentos y bebidas
7223 Servicios de preparación de alimentos por encargo
72231 Servicios de comedor para empresas e instituciones
722310 Servicios de comedor para empresas e instituciones
72232 Servicios de preparación de alimentos para ocasiones especiales
722320 Servicios de preparación de alimentos para ocasiones especiales
72233 Servicios de preparación de alimentos en unidades móviles
722330 Servicios de preparación de alimentos en unidades móviles
7224 Centros nocturnos, bares, cantinas y similares
72241 Centros nocturnos, bares, cantinas y similares
722411 Centros nocturnos, discotecas y similares
722412 Bares, cantinas y similares
7225 Servicios de preparación de alimentos y bebidas alcohólicas y no alcohólicas
72251 Servicios de preparación de alimentos y bebidas alcohólicas y no alcohólicas
722511 Restaurantes con servicio de preparación de alimentos a la carta o de comida corrida
722512 Restaurantes con servicio de preparación de pescados y mariscos
722513 Restaurantes con servicio de preparación de antojitos
722514 Restaurantes con servicio de preparación de tacos y tortas
722515 Cafeterías, fuentes de sodas, neverías, refresquerías y similares
722516 Restaurantes de autoservicio
722517 Restaurantes con servicio de preparación de pizzas, hamburguesas, hot dogs y pollos rostizados para llevar
722518 Restaurantes que preparan otro tipo de alimentos para llevar
722519 Servicios de preparación de otros alimentos para consumo inmediato

---

Fuente. INEGI (2018).

**Cuadro A7. Catálogo de códigos de gasto en alimentos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), 2000 y 2020**

Código	Descripción
<b>MAÍZ</b>	
A001	Maíz en grano (de todo tipo y color)
A002	Harina de maíz, maicena, fécula, nixtamalizada para tortillas, para atole y harina para tamales
A003	Masa de maíz (de todo tipo y color)
A004	Tortilla de maíz (de todo tipo y color)
A005	Tostadas, raspadas, tostitos, totopos, tlayudas
A006	Otros productos de maíz (excepto cereal)
<b>TRIGO</b>	
A007	Harina de trigo
A008	Tortilla de harina
A009	Pasta para sopa
A010	Galletas dulces
A011	Galletas saladas
A012	Pan blanco: bolillo, telera, baguete, etcétera
A013	Pan dulce en piezas (de todo tipo)
A014	Pan dulce empaquetado
A015	Pan para sándwich, hamburguesa, hot dog y tostado
A016	Pasteles y pastelillos en piezas o a granel, pastel casero
A017	Pasteles y pastelillos empaquetados
A018	Trigo en grano, otros productos de trigo (excepto cereal)
<b>ARROZ</b>	
A019	Arroz en grano
A020	Otros productos de arroz
<b>OTROS CEREALES</b>	
A021	Cereal de maíz, de trigo, de arroz, de avena, de granola, etcétera
A022	Botanas: frituras, palomitas, cheetos, doritos, etcétera (excepto papas)
A023	Sopas instantáneas
A024	Otros cereales (excepto cereal)
<b>CARNE DE RES Y TERNERA</b>	
A025	Bistec de res (de cualquier parte que se saque)
A026	Arrachera, filete
A027	Milanesa de res
A028	Chamorro de res
A029	Chuleta de costilla de res
A030	Agujas, aldilla, chambarete, diezmillo, espinazo, fajilla de res para asar, retazo, tampiqueña
A031	Cocido de res
A032	Cortes especiales de res

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>
A033	Hamburguesas de res para asar
A034	Molida de res
A035	Pulpa de res en trozo
A036	Carne de otras partes de la res
A037	Vísceras de res
<b>CARNES DE CERDO</b>	
A038	Bistec de puerco (de cualquier parte que se saque)
A039	Pierna de puerco en trozo
A040	Pulpa de puerco en trozo
A041	Molida de puerco
A042	Costilla y chuleta de puerco
A043	Espaldilla de puerco
A044	Codillo de puerco
A045	Carne de otras partes del puerco
A046	Vísceras de puerco
<b>CARNES PROCESADAS</b>	
A047	Carne enchilada
A048	Chicharrón de puerco
A049	Chorizo con cualquier condimento y color y longaniza
A050	Chuleta ahumada de puerco
A051	Machaca y carne seca
A052	Jamón de puerco
A053	Mortadela, queso de puerco y salami, bolonia de carnes surtidas
A054	Lardo procesado (tocino)
A055	Salchichas y salchichón
A056	Otras carnes procesadas, cueritos
<b>CARNE</b>	
A057	Pierna, muslo o pechuga de pollo con hueso
A058	Pierna, muslo o pechuga de pollo sin hueso
A059	Pollo entero o en piezas (excepto, pierna, muslo y pechuga)
A060	Vísceras y otras partes del pollo
A061	Otras aves
<b>CARNES PROCESADAS DE AVE</b>	
A062	Chorizo de pollo, jamón y nugget, salchicha, mortadela, etcétera
<b>OTRAS CARNES</b>	
A063	Borrego y carnero
A064	Chivo y cabrito
A065	Otras carnes: caballo, conejo, iguana, jabalí, rana, tortuga, venado
<b>PESCADOS FRESCOS</b>	
A066	Pescado entero limpio y sin limpiar
A067	Filete de pescado
<b>PESCADOS PROCESADOS</b>	
A068	Atún enlatado

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>
A069	Salmón y bacalao procesado
<b>OTROS PESCADOS</b>	
A070	Pescado ahumado, seco, nugget, sardina, etcétera
A071	Anguilas, angulas, hueva de pescado, mantarraya, pejelagarto, etcétera
<b>MARISCOS</b>	
A072	Camarón fresco
A073	Mariscos frescos
A074	Mariscos procesados
<b>LECHE</b>	
A075	Leche pasteurizada de vaca
A076	Leche condensada
A077	Leche evaporada
A078	Leche en polvo entera o descremada
A079	Leche modificada o maternizada
A080	Leche no pasteurizada (leche bronca)
A081	Otras leches: de burra, de cabra, de soya
<b>QUESOS</b>	
A082	Queso amarillo en rebanadas o para untar
A083	Queso añejo y cotija
A084	Queso chihuahua
A085	Queso fresco
A086	Queso manchego
A087	Queso oaxaca o asadero
A088	Otros quesos
<b>OTROS DERIVADOS DE LA LECHE</b>	
A089	Crema
A090	Mantequilla
A091	Bebidas fermentadas de leche
A092	Otros derivados de la leche
<b>HUEVOS</b>	
A093	Huevo de gallina blanco y rojo
A094	Otros huevos: codorniz, pata, pava, etcétera
<b>ACEITES</b>	
A095	Aceite vegetal: canola, cártamo, girasol, maíz, etcétera
A096	Aceite de coco, oliva, soya
<b>GRASAS</b>	
A097	Margarina
A098	Manteca de puerco
A099	Manteca vegetal
A100	Otros aceites: de bacalao, de tiburón, de tortuga, enjundia
<b>TUBÉRCULOS CRUDOS O FRESCOS</b>	
A101	Betabel y camote
A102	Papa
A103	Rábano

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>
A104	Otros tubérculos
<b>TUBÉRCULOS PROCESADOS</b>	
A105	Harina para puré de papa
A106	Papas fritas en bolsa o a granel
<b>VERDURAS Y LEGUMBRES FRESCAS</b>	
A107	Acelgas, espinacas y verdolagas, quintoniles y quelites
A108	Aguacate
A109	Ajo
A110	Brócoli
A111	Calabacita y calabaza
A112	Cebolla
A113	Chayote
A114	Chícharo
A115	Chile jalapeño
A116	Chile poblano
A117	Chile serrano
A118	Otros chiles
A119	Cilantro
A120	Col y repollo
A121	Ejote
A122	Elote
A123	Epazote
A124	Jitomate
A125	Lechuga
A126	Nopal
A127	Pepino
A128	Perejil y yerbabuena
A129	Tomate verde
A130	Zanahoria
A131	Otras verduras, pápalo, aceitunas, flor de calabaza, chaya
A132	Germinados de maíz, de soya, de trigo, de alfalfa
<b>VERDURAS Y LEGUMBRES PROCESADAS</b>	
A133	Chiles envasados
A134	Chile secos o en polvo
A135	Verduras y legumbres envasadas, aceitunas, verduras encurtidas
A136	Verduras y legumbres congeladas
<b>LEGUMINOSAS</b>	
A137	Frijol en grano
A138	Garbanzo en grano
A139	Haba amarilla o verde en grano
A140	Lenteja en grano
A141	Otras leguminosas en grano
<b>LEGUMINOSAS PROCESADAS</b>	
A142	Frijol procesado

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>
A143	Otras leguminosas procesadas
	<b>SEMILLAS</b>
A144	Semillas a granel
A145	Semillas envasadas
A146	Semillas procesadas, soya texturizada
	<b>FRUTAS FRESCAS</b>
A147	Anona, chirimoya, guanábana
A148	Cereza, frambuesa, fresa, zarzamora
A149	Chabacano, durazno, melocotón
A150	Chicozapote y mamey
A151	Ciruela y jobo
A152	Guayaba
A153	Lima
A154	Limón
A155	Mandarina, nectarina, tangerina
A156	Toronja
A157	Mango
A158	Manzana y perón
A159	Melón
A160	Naranja
A161	Papaya
A162	Pera
A163	Piña
A164	Pitahaya y tuna
A165	Plátano macho y de castilla
A166	Plátano verde y tabasco
A167	Otros plátanos (chiapas, dominico, guineo, manzano, dorado, portalimón y roatan)
A168	Sandía
A169	Uva
A170	Otras frutas: garambullo, granada, higo, jícama, kiwi, etcétera, arreglo frutal
A171	Frutas en almíbar y conserva
A172	Frutas cristalizadas, enchiladas y secas
	<b>AZÚCAR Y MIELES</b>
A173	Azúcar blanca y morena
A174	Miel de abeja
A175	Otras azúcares y mieles
	<b>CAFÉ</b>
A176	Café tostado en grano molido
A177	Café tostado soluble, capuchino
	<b>TÉ</b>
A178	Flor y hojas para té
A179	Té soluble (cualquier sabor)
	<b>CHOCOLATE</b>

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>
A180	Chocolate en tableta
A181	Chocolate en polvo
A182	Otros chocolates
<b>ESPECIAS Y ADEREZOS</b>	
A183	Canela
A184	Clavo
A185	Yerbas de olor
A186	Concentrados de pollo, tomate, camarón y res
A187	Mayonesa
A188	Mole en pasta o en polvo
A189	Mostaza
A190	Pimienta
A191	Sal
A192	Salsas dulces y picantes
A193	Vinagre
A194	Otros aderezos, especies y salsas, vainilla
<b>ALIMENTOS PREPARADOS PARA BEBÉ</b>	
A195	Cereal de arroz, avena, plátano, manzana, mixto para bebé
A196	Papillas para bebé
A197	Jugos de frutas y verduras de cualquier combinación para bebé
<b>ALIMENTOS PREPARADOS PARA CONSUMIR EN CASA</b>	
A198	Pizzas preparadas
A199	Carnitas
A200	Pollo rostizado
A201	Barbacoa y birria
A202	Otros alimentos preparados: atole, flautas, guisados, hot dog, sopas, tacos, tamales, tortas, sopes, menudo, pozole, licuados, gelatinas, elotes, etcétera.
<b>ALIMENTOS DIVERSOS</b>	
A203	Hongos frescos: champiñones, huitlacoche y setas
A204	Insectos: chapulines, chinicuiles, escamoles, gusanos de maguey, hormigas (chicatana), jumiles
<b>DULCES Y POSTRES</b>	
A205	Flanes, gelatinas y pudines en polvo
A206	Cajetas, dulces de leche, jamoncillos y natillas
A207	Ates, crema de cacahuate, jaleas, mermelada
A208	Helados, nieves y paletas de hielo
A209	Otras golosinas, canasta de dulces
<b>GASTOS RELACIONADOS CON LA ELABORACIÓN DE ALIMENTOS</b>	
A210	Molienda de nixtamal
A211	Otros gastos relacionados con la preparación de alimentos, cal para nixtamal
<b>GASTO EN ALIMENTOS Y/O BEBIDAS EN PAQUETE</b>	
A212	Alimentos y/o bebidas en paquete, despensa de alimentos que otorgan otros hogares
<b>ALIMENTOS PARA ANIMALES DOMÉSTICOS</b>	

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>
A213	Alimento para animales domésticos
A214	Alimento para animales para uso del hogar
<b>BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS</b>	
A215	Agua natural embotellada
A216	Agua mineral, quina, desmineralizada con o sin sabor
A217	Agua preparada y jugos naturales
A218	Jugos y néctares envasados
A219	Concentrados y polvos para preparar bebidas
A220	Refrescos de cola y de sabores
A221	Bebida energética
A222	Hielo, jarabe natural, lechugilla, sangrita, tascalate
<b>BEBIDAS ALCOHÓLICAS</b>	
A223	Coñac y brandy
A224	Cerveza
A225	Anís (licor)
A226	Jerez
A227	Licor o cremas de frutas
A228	Aguamiel, pulque, tlachique, tepache, tuba y bebidas fermentadas de maíz
A229	Aguardiente, alcohol de caña, charanda, mezcal
A230	Ron añejo, blanco, con limón
A231	Rompope
A232	Sidra blanca y rosada
A233	Tequila añejo, azul y blanco
A234	Vino de mesa blanco, rosado, tinto
A235	Vodka
A236	Whisky
A237	Bebida alcohólica preparada
A238	Otras bebidas alcohólicas: champaña
<b>TABACO</b>	
A239	Cigarros
A240	Puros
A241	Tabaco en hoja y picado
<b>ALIMENTOS DE ORGANIZACIONES</b>	
A242	Despensa de alimentos que otorgan organizaciones privadas o de gobierno
<b>SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN CONSUMIDOS FUERA DEL HOGAR</b>	
A243	Desayuno
A244	Comida
A245	Cena

Fuente. Elaboración propia con base en el INEGI (2000; 2021).

**Cuadro A8. Armonización entre el sistema de clasificación de alimentos NOVA y el clasificador SCIAN versión 2018**

Sistema de clasificación "NOVA"	SCIAN versión 2018	Identificador (o clave) de la ENIGH						
Alimentos crudos o mínimamente procesados	311211 Beneficio del arroz	A001	A034	A061	A102	A120	A141	A161
	311212 Elaboración de harina de trigo	A002	A035	A063	A103	A121	A144	A162
	311213 Elaboración de harina de maíz	A003	A036	A064	A104	A122	A145	A163
	311214 Elaboración de harina de otros productos agrícolas		A037	A065	A105	A123	A147	A164
	311215 Elaboración de malta		A038	A066	A107	A124	A148	A165
	311221 Elaboración de féculas y otros almidones y sus derivados		A039	A067	A108	A125	A149	A166
	311411 Congelación de frutas y verduras	A018	A040	A071	A109	A126	A150	A167
	311421 Deshidratación de frutas y verduras	A019	A041	A072	A110	A127	A151	A168
	311511 Elaboración de leche líquida	A025	A042	A073	A111	A128	A152	A169
	311611 Matanza de ganado, aves y otros animales comestibles	A026	A043	A075	A112	A129	A153	A170
	311612 Corte y empacado de carne de ganado, aves y otros animales comestibles	A027	A044	A080	A113	A130	A154	A171
	311710 Preparación y envasado de pescados y mariscos	A028	A045	A081	A114	A131	A155	A172
	311921 Beneficio del café	A029	A046	A089	A115	A132	A156	A176
	311922 Elaboración de café tostado y molido	A030	A057		A116	A137	A157	A178
	311924 Preparación y envasado de té	A031	A058	A093	A117	A138	A158	A203
	312112 Purificación y embotellado de agua	A032	A059	A094	A118	A139	A159	A204
	312113 Elaboración de hielo	A033	A060	A101	A119	A140	A160	A215 217

Sistema de clasificación "NOVA"	SCIAN versión 2018	Identificador (o clave) de la ENIGH						
Ingredientes culinarios	311222 Elaboración de aceites y grasas vegetales comestibles	A095	A096	A097	A098	A099	A100	A173
	311311 Elaboración de azúcar de caña	A174	A175	A183	A184	A185	A186	A187
	311614 Elaboración de manteca y otras grasas animales comestibles	A188	A189	A190	A191	A192	A193	A194
	311940 Elaboración de condimentos y aderezos	A210	A211					
Alimentos procesados	312132 Elaboración de pulque	A004		A086				
	311110 Elaboración de alimentos para animales	A006		A087				
	311319 Elaboración de otros azúcares			A088				
	311422 Conservación de frutas y verduras por procesos distintos a la congelación y la deshidratación			A133				
	311423 Conservación de guisados y otros alimentos preparados por procesos distintos a la congelación			A134				
	311513 Elaboración de derivados y fermentos lácteos		A068	A135				
	311613 Preparación de embutidos y otras conservas de carne de ganado, aves y otros animales comestibles	A020	A069	A136				
	311812 Panificación tradicional		A070	A142				
	311813 Elaboración de tortillas de harina de trigo de forma tradicional		A074	A143				
	311830 Elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal		A082	A146				
	311923 Elaboración de café instantáneo		A083					
	311993 Elaboración de alimentos frescos para consumo inmediato		A084					
	311999 Elaboración de otros alimentos		A085					

<b>Sistema de clasificación "NOVA"</b>	<b>SCIAN versión 2018</b>	<b>Identificador (o clave) de la ENIGH</b>					
Productos ultraprocesados	311230 Elaboración de cereales para el desayuno	A005	A182	A219	A239	A007	
	311340 Elaboración de dulces, chicles y productos de confitería que no sean de chocolate	A010	A195	A220	A240	A008	
	311350 Elaboración de chocolate y productos de chocolate	A011	A196	A221	A241	A009	
	311412 Congelación de guisos y otros alimentos preparados	A016	A197	A222	A242	A012	
	311512 Elaboración de leche en polvo, condensada y evaporada	A017	A198	A223	A243	A013	
	311520 Elaboración de helados y paletas	A021	A199	A224	A244	A014	
	311811 Panificación industrial	A022	A200	A225	A245	A015	
	311820 Elaboración de galletas y pastas para sopa	A023	A201	A226		A047	
	311910 Elaboración de botanas	A024	A202	A227		A048	
	311930 Elaboración de concentrados, polvos, jarabes y esencias de sabor para bebidas	A076	A205	A228		A049	
	311991 Elaboración de gelatinas y otros postres en polvo	A077	A206	A229		A050	
	311992 Elaboración de levadura	A078	A207	A230		A051	
	312111 Elaboración de refrescos y otras bebidas no alcohólicas	A079	A208	A231		A052	
	312120 Elaboración de cerveza	A090	A209	A232		A053	
	12131 Elaboración de bebidas alcohólicas a base de uva	A092	A212	A233		A054	
	312139 Elaboración de sidra y otras bebidas fermentadas	A106	A213	A234		A055	
	312141 Elaboración de ron y otras bebidas destiladas de caña	A177	A214	A235		A056	

Sistema de clasificación "NOVA"	SCIAN versión 2018	Identificador (o clave) de la ENIGH				
Productos ultraprocesados	312142 Elaboración de bebidas destiladas de agave	A179	A216	A236	A062	
	312143 Obtención de alcohol etílico potable	A180	A217	A237		
	312149 Elaboración de otras bebidas destiladas	A181	A218	A238		
NA	312210 Beneficio del tabaco					
NA	312221 Elaboración de cigarrillos					
NA	312222 Elaboración de puros y otros productos de tabaco					

Fuente. Elaboración propia con base en el INEGI (2018; 2001; 2021).







MENCIÓN  
HONORÍFICA

---

XIII  
Premio  
CESOP



# El efecto de las empresas sociales y solidarias en el desarrollo económico local: evidencia para México

*L. Guillermo Woo Gómez, L. Guillermo Woo Mora y Raúl Cepeda Suárez*

## Resumen

Las empresas de la economía social y solidaria (ESS) se presentan como una alternativa para promover el desarrollo económico local. Sin embargo, hasta el momento no existe una evaluación de su impacto en México. Este estudio contribuye al respecto.

Primero, proveemos un marco conceptual que explica la naturaleza del desarrollo económico local y de la economía social y solidaria; definiciones de qué es una empresa ESS en México, así como estimados de su impacto en la economía de otros países y a nivel agregado en México.

Segundo, recopilamos información de su presencia y ubicación en el territorio nacional. Utilizamos el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) y obtenemos las ESS para cada año entre 2016 y 2022. Estadística descriptiva sugiere que las ESS están presentes en todo el país, especialmente en lugares de producción agrícola, ganadera y de pesca. Son mayoritariamente micro y pequeñas empresas, que emplean entre una y 50 personas.

Por último, evaluamos el impacto de las ESS en el desarrollo económico local. Para ello utilizamos una medida que aproxima el nivel de desarrollo económico a nivel granular: la intensidad de luces nocturnas per cápita para celdas de 25 kilómetros cuadrados. Al combinar estas fuentes de datos y utilizar una estrategia de identificación que explota la fina va-

riación geográfica, proveemos estimadores de los efectos causales de las ESS en el desarrollo local. Encontramos que las ESS tienen un efecto positivo y considerable. Una ESS extra por celda incrementa en promedio la intensidad de luz nocturna per cápita en 3.7%. Nuestro estimado es consistente a través de diferentes pruebas de robustez y falsificación. La presencia de ESS tiene efectos mayores en territorios con niveles de menor desarrollo económico, mientras que no tiene efectos en territorios con niveles medios y altos.

Este estudio ofrece nueva evidencia que permite confirmar las teorías de desarrollo local y el impacto de la economía social y solidaria. De forma concreta, el análisis pretende ser un punto de referencia para una posible política pública que busque fomentar el desarrollo económico desde una visión alternativa de producción y bienestar social.

## **Introducción**

El desarrollo económico es un proceso multidimensional por el cual una economía, generalmente un país o una región, experimenta un crecimiento sostenido en su productividad, en el ingreso per cápita y en el nivel de vida de su población. Este proceso se caracteriza por el progreso de una economía y la transformación de su estructura a lo largo del tiempo.

El objetivo principal del desarrollo económico es el crecimiento sostenible y equitativo de una sociedad, así como mejorar el bienestar material y social. No se limita a la mejora de la calidad de vida y del bienestar de la población a través de la expansión y la redistribución de los recursos económicos. Está comprometido con los principios de la sostenibilidad, que no cause daños irreparables al medio ambiente ni a las generaciones futuras. También implica la reducción de la pobreza, la generación de empleo y la disminución de las desigualdades sociales.

Ahora bien, los procesos de desarrollo no son uniformes ni extendidos en todo el territorio ni para toda la población. Con el paso del tiempo, particularmente conforme avanzan las revoluciones tecnológicas, se hace patente que el crecimiento económico y el desarrollo se despliegan con características y dinámicas específicas que tienen lugar a escala local. Se

observa la diversificación, incluso abismales contrastes, del patrón de desarrollo en los distintos territorios; el rol diferenciador de las aglomeraciones urbanas en el contexto de economía globalizada frente al rezago y abandono de territorios periurbanos y rurales. De hecho, de acuerdo con los conceptos del desarrollo económico local, la competitividad territorial lleva a asumir que no sólo las empresas sino también los territorios compiten entre sí. En esta perspectiva, los procesos de desarrollo económico están tan estrechamente ligados a las dinámicas y activos locales, de forma que los territorios asumen una especie de agencia colectiva económica –pero no sólo económica (Conti & Giaccaria, 2009: 233-238).

Es importante destacar que el desarrollo económico no es un proceso lineal, y mucho menos uniforme; varía según las características de cada región y la interacción de distintos factores. También está determinado por obstáculos y restricciones, como la falta de recursos, la inestabilidad política, la corrupción, el desequilibrio comercial y otros problemas estructurales.

Cuando las regiones no logran resolver los obstáculos y restricciones propios de sus contextos socioculturales, los procesos de desarrollo económico sin equilibrio generan impacto negativo en el medio ambiente expresado en un mayor e inadecuado consumo de recursos naturales y de energía; problemas de salud, como la contaminación, y un mayor riesgo de enfermedades relacionadas con el estilo de vida, así como incremento de la desigualdad socioeconómica que se exacerba con el acceso inequitativo a las oportunidades y la exclusión social.

Los desequilibrios en los procesos de desarrollo en México están a la vista. Si bien el país es la decimocuarta economía más grande en el contexto internacional es innegable que son pocas las regiones de México que han generado capacidades para insertarse y participar de diversas formas en las dinámicas de la economía global. Algunas de estas regiones se consolidan como enclaves que fortalecen los factores de su competitividad territorial. En el otro extremo, para la mayoría de los territorios periurbanos y rurales, incluso las ciudades intermedias, persisten condiciones de rezago y marginación para el desarrollo socioeconómico, con un bajo o nulo crecimiento económico, el empobrecimiento de su población, acompañado de procesos de migración y despoblamiento.

## **La perspectiva del desarrollo económico local**

Desde estos últimos contextos territoriales, las teorías y experiencias en materia de políticas para el desarrollo económico local (DEL) podrían aportar soluciones a la insuficiencia de las políticas macroeconómicas en las que se sustenta el patrón dominante de los procesos de desarrollo, con escasas ofertas de alternativas de desarrollo para los territorios en rezago. El enfoque DEL parte de las siguientes premisas:

1. Se define a partir de las especificidades de cada territorio.
2. Tiene como propósito mejorar las condiciones económicas y sociales de una región a través de la promoción del crecimiento económico, la creación de empleo y la mejora de la calidad de vida de la población local, mediante el aprovechamiento de los recursos endógenos y el fortalecimiento de las capacidades locales.
3. Tiene una fuerte orientación ascendente (de abajo hacia arriba) y es impulsado por actores locales involucrados, a través de la articulación del sector público, sector privado y la sociedad civil.

De acuerdo con Vázquez Barquero:

“Cuando se habla de estrategias de desarrollo económico, el planteamiento convencional suele visualizar, mayoritariamente, procesos secuenciales vinculados a la industrialización, terciarización y urbanización, los cuales son asimilados al avance de la ‘modernización’. De este modo, la estrategia de desarrollo ‘desde arriba’, de carácter concentrador y basado en la gran empresa pasa a ser considerada (a modo de una gran ‘idea-fuerza’) como la vía fundamental para el logro del mismo [...] Sin embargo, es preciso subrayar que la estrategia de desarrollo concentrador no es la única existente ni la única posible, ya que también tienen una importancia decisiva, sobre todo en términos de empleo y territorio, otras estrategias de desarrollo ‘desde abajo’, de carácter difuso y sustentadas por factores no solamente económicos, sino también sociales, culturales y territoriales. Generalmente, este tipo de desarrollo económico de carácter local, basado en una utilización de

recursos endógenos y llevado adelante por empresas pequeñas, ha ido surgiendo sin demasiado o ningún respaldo político-administrativo desde las instancias centrales de la administración pública. El surgimiento de dichas iniciativas de desarrollo económico local ha dependido esencialmente de los agentes territoriales, mediante la concertación de esfuerzos diversos” (Vázquez Barquero, 1988, como se citó en Alburquerque, 2004: 15).

Vázquez Barquero prosigue:

“Así pues, el logro de los equilibrios macroeconómicos no garantiza por sí sólo el desarrollo económico. Ello depende, fundamentalmente, de la capacidad para introducir innovaciones tecnológicas, gerenciales y organizativas al nivel microeconómico de la actividad productiva y el tejido empresarial territorial. Igualmente, se hace preciso efectuar una serie de intervenciones a nivel mesoeconómico, ámbito en el que tanto el sector público como los agentes privados empresariales y el conjunto de la sociedad local, deben ser capaces de abrir espacios de concertación estratégica para construir la institucionalidad político-administrativa que respalde el desarrollo local” (Vázquez Barquero, 1988, como se citó en Alburquerque, 2004: 16).

Ante los vertiginosos cambios en las economías globales, nacionales y locales, cada vez más promotores del desarrollo económico local engloban aspectos de inclusión, sostenibilidad y resiliencia. Muchos organismos multilaterales y agencias de desarrollo ven el desarrollo económico local como complementario de otras medidas de apoyo, como mejorar la gobernanza, reducir la migración entrante y mejorar las infraestructuras.

En un recuento de los factores decisivos en las iniciativas de desarrollo económico local (Alburquerque, 2004: 162) enlista ocho elementos básicos, como se ilustra en la Figura 1.

Como se observará, en cada territorio habrá multiplicidad de formas de colaboración entre los actores locales, así como capacidades institucionales.

### Figura 1. Elementos básicos de las iniciativas de desarrollo económico local



Fuente: Alburquerque, Francisco (2004). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. Revista de la CEPAL 82, abril 2004.

No podemos soslayar que los territorios que han tenido mayor capacidad adaptativa a las dinámicas de la economía global gozan de un conjunto de factores que les confieren esa “competitividad territorial”: economías de la aglomeración, infraestructuras de soporte, flujos de inversiones y procesos de acumulación de capital, patrones de especialización productiva y de participación en los mercados, canales de difusión y apropiación tecnológica, instituciones de soporte para el desarrollo de capacidades en los agentes de la producción, entramado de prestadores de servicios especializados, etcétera. Incluso, esos territorios ya contaban con ventajas comparativas derivadas de su localización geográfica y de políticas nacionales que, en etapas anteriores, favorecieron procesos de crecimiento concentrador.

Sin embargo, este mismo enfoque del desarrollo económico local puede ser materia de análisis e implementación en los territorios con rezago o menor grado de desarrollo. Reconocidas las desventajas competitivas y los contextos particulares de los territorios periurbanos y rurales, si se logran desarrollar ciertas condiciones de adicionalidad y aprovechamiento de sus capacidades y recursos endógenos, habría oportunidad de reducir la brecha en términos de desarrollo y bienestar.

## **Las empresas sociales y sus contribuciones para el desarrollo económico local**

En la literatura, es una práctica común referir al desarrollo económico comunitario como una expresión del desarrollo económico local. El desarrollo económico comunitario se basa en dos nociones esenciales. Primero, la comunidad debe ser el punto focal para el desarrollo de los recursos humanos, sociales y físicos. En segundo lugar, los recursos autóctonos, particularmente humanos y organizativos, deben ser la base de cualquier actividad de desarrollo. En la comunidad, la idea del desarrollo económico es generar nueva riqueza a partir de los recursos locales básicos, reposicionando estos activos como atractores de capital.

El concepto del desarrollo económico comunitario converge con los principios de la economía social y solidaria, que se refiere a la democratización de la economía basada en la autogestión. “La Economía Social y Solidaria promueve la dignificación de las personas mediante el trabajo, teniendo en cuenta dimensiones económicas, socioculturales, políticas y medioambientales. Sus frutos son el resultado de decisiones democráticas y participativas sobre las modalidades de producción, distribución y comercialización de los bienes y servicios producidos para la satisfacción de las necesidades colectivas e individuales”. (Lévesque et al., 1999: 195-196).

Comúnmente, las empresas sociales se asocian con las cooperativas y diversas formas de alianzas de pequeñas producciones campesinas, pescadoras, artesanales y comunitarias, así como de la economía de autoconsumo. Sin embargo, en el entorno internacional más amplio, la práctica de las empresas del sector de la economía social y solidaria se manifiesta en múltiples ámbitos de trabajo, así como figuras jurídicas de actuación (véase Emaús Fundación Social, 2011:1-229; SSEDAS, 2017:10-35).

Según González Meyer:

“En la historia, una ‘familia de conceptos’ ha buscado nombrar estas experiencias de economía cooperativa solidaria y autogestiva (CSA) y, según distintos autores, corrientes o momentos históricos, aparecerán las nociones de mutualismo, cooperativismo, autogestión, cogestión, economía social, economía

solidaria, economía popular y solidaria, nueva economía social, tercer sector, economía sin fines de lucro o economía alternativa. Se puede afirmar que ha existido durante la modernidad capitalista, en particular desde el siglo XIX, un continuo reconocimiento -aunque ubicado periféricamente respecto de las corrientes dominantes- de aquel tipo de prácticas económicas". (González, 2016: 12)

Flores Ilhuicatzi, en su tesis doctoral, refiere a algunos de los antecedentes de las cooperativas que son resumidos por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), que afirma "surgieron primero como entidades jurídicas diferentes en Europa en el siglo XIX [...] las cooperativas crecieron dentro de cinco tradiciones diferentes: las cooperativas de consumo, cuyo comienzo ha sido asociado popularmente desde hace mucho tiempo con los pioneros de Rochdale; las cooperativas de trabajo, que tuvieron su primer impulso en Francia; las cooperativas de crédito, que principalmente comenzaron en Alemania; las cooperativas agrícolas, que tiene sus primeras raíces en Dinamarca y Alemania, y las cooperativas de servicios, tales como cooperativas de viviendas y de sanidad, que surgieron en muchas partes de la Europa industrial a finales del siglo" (ACI 1996, citado en Flores Ilhuicatzi, 2021:39).

Como se observa, los contextos locales han sido determinantes para el surgimiento de diversas formas de economía social, González Meyer señala que "en cuanto a los orígenes de estas experiencias, situaciones extendidas de desocupación y de miseria socioeconómica como fue la crisis económica en la América Latina de la década de 1980 del siglo XX. Allí se destacará que surgen y se amplían en el continente, a veces con importante apoyo de sectores de la iglesia católica, las llamadas indistintamente "estrategias de sobrevivencia", "economía popular" o "economía popular y solidaria", en que se destacaba el carácter colectivo de iniciativas en los terrenos de la alimentación, vivienda, salud, educación, tecnología, recreación y otros. También en la Europa de la crisis de la década de 1970 del siglo pasado se habló de la emergencia de una serie de experiencias económicas locales, comunitarias y solidarias que fueron conceptualizadas por algunos como una "nueva economía social", distinta a la más clásica proveniente del mutualismo y cooperativismo (Laville, 2009, citado en González, 2016: 12).

En este punto, se propone prestar atención particular a las empresas sociales como sujeto de análisis en cuanto a sus contribuciones para el desarrollo económico local. El sector de las empresas sociales y economía solidaria ha sido un actor económico relevante en diversas economías de mercado. Tienen presencia en México de forma casi desapercibida ante la percepción pública, de los agentes de mercado y también —habría que reconocer— de la política pública.

### **Empresa social: definiciones y referencias**

En los siguientes apartados abordaremos algunas definiciones y referencias de este sector económico.

Según SSEDAS: “una comparación de las definiciones de empresa social empleadas por las asociaciones de empresas sociales de Reino Unido, Estados Unidos, Europa y Canadá, pone de manifiesto que cuentan con las siguientes características comunes: 1) la empresa sirve a un objetivo, como la lucha contra la pobreza o la exclusión social; 2) genera ingresos principalmente a partir de la venta de bienes y servicios, en lugar de depender de la concesión de apoyo económico y, 3) los beneficios se reinvierten en la misión social, en lugar de buscar el máximo valor para los accionistas” (SSEDAS, 2017: 8). Se podrá advertir que la definición de empresa social puede entenderse desde dos puntos de vista diferentes -el de la tradición europea de economía social y el de las nuevas propuestas de empresas provenientes de contextos de países en desarrollo-.

Según Alianza para la Empresa Social:

Así, en Estados Unidos de Norteamérica encontramos que la Alianza para la empresa social las define como: “negocios cuyo propósito primario es el bien común. Utilizan los métodos y disciplinas de los negocios y el poder del mercado para avanzar en sus agendas sociales, ambientales y de justicia” (Alianza para la Empresa Social, 2013). Por su parte, ASHOKA, organización que fomenta emprendimientos sociales, nos dice que la empresa social “utiliza mecanismos de mercado -esto es, ofrece un bien o

servicio por el cual recibe un pago que cubre sus costos y genera excedentes- para brindar mayores beneficios a sectores de la sociedad que hoy están excluidos" (Rivera Espinosa, 2016: 174).

En México, el sector de la economía que se define en la Ley de Economía Social y Solidaria (LESS) funciona como un sistema socioeconómico creado por organismos de propiedad social, basados en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano, conformados y administrados en forma asociativa, para satisfacer las necesidades de sus integrantes y comunidades donde se desarrollan, lo que es referido en el artículo tercero de la LESS.

"Por lo tanto, podemos finalizar concluyendo que las empresas sociales en México son aquellas que pertenecen al sector social de la economía, se rigen por fines, principios, valores y prácticas que las distinguen y se regulan por la LESS, entre otros ordenamientos legales de acuerdo con la figura legal con que se constituyan" (Simental, 2016:174-175).

Referido este marco de definiciones, las empresas sociales tienen las siguientes características:

1. Tienen una base de organización colectiva.
2. Tienen como principio la inclusión y el beneficio mutuo de los grupos que las conforman, y un sentido de identificación comunitario.
3. La propiedad de la empresa y los medios de producción son colectivos.
4. Evidente primacía de la persona y del capital social en el funcionamiento y beneficios de la actividad empresarial.
5. La toma de decisiones se basa en la participación correspondiente de los socios y no en la posición del capital.
6. Como organización con fines económicos, propicia el empoderamiento y autogestión de las personas, sin restricción de su condición socioeconómica y cultural.
7. Promueve la educación, formación y capacitación continua y permanente entre sus socios.

8. Tienen por objetivo generar fuentes de ingreso permanente y/o constante de la población mediante empleos con remuneración justa.
9. Socialización de los rendimientos mediante la capitalización de la empresa, la prestación de servicios de carácter social y el reparto equitativo entre los socios.
10. Adoptan estrategias de agregación de valor que permiten la integración de cadenas productivas y/o de valor.
11. Participan y construyen esquemas productivos y económicos basados en la solidaridad y la equidad desde una perspectiva local, lo que fortalece las economías locales y regionales integrándolas a los siguientes eslabones del mercado.
12. Integran procesos de comercio justo y consumo responsable.

Complementariamente a estas características, el artículo undécimo de la LESS prevé las siguientes prácticas:

13. Afiliación y retiro voluntario;
14. Administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora;
15. Participación económica de los asociados en justicia y equidad;
16. Reconocimiento del derecho a afiliarse como asociado a las personas que presten servicios personales en los organismos del sector, sobre la base de su capacitación en los principios y valores del sector, y el cumplimiento de los requisitos que establezcan sus bases constitutivas;
17. Destino de excedentes a la prestación de servicios de carácter social, al crecimiento de sus reservas y fondos, y a reintegrar a sus asociados parte de los mismos en proporción al uso de los servicios o a la participación en el trabajo del organismo del sector;
18. Compromiso solidario con las comunidades donde desarrollan su actividad;
19. Creatividad e innovación en todos los ámbitos y prácticas de los organismos.

Los organismos del sector, además, se rigen por los siguientes principios en su organización interna:

- a. Autonomía e independencia del ámbito político y religioso;
- b. Régimen democrático participativo;
- c. Forma autogestionaria de trabajo;
- d. Interés por la comunidad.

Por lo anterior, habrá de considerarse otro atributo de estos organismos del sector social: “los valores que comparten las entidades de Economía Social generan una ‘utilidad social’ derivada del comportamiento diferente de estas entidades en relación con otro tipo de empresas. Este comportamiento diferencial constituye, a su vez, una importante contribución a la cohesión social y a la cohesión territorial” (Castro et al., 2013: 40).

Dadas estas características de las empresas sociales, a continuación, se refieren las formas jurídicas propias de las empresas de la economía social. En España, entre las diversas formas jurídicas se tiene: cooperativas, empresas de inserción laboral, los centros especiales de empleo, sociedades laborales, mutualidades, cofradías de pescadores y asociaciones de la discapacidad que están orientadas al empoderamiento de colectivos (Fisac et al., 2011: 1-16).

En el contexto de México, el sector social de la economía se integra por las siguientes formas de organización social: ejidos, comunidades, organizaciones de trabajadores, sociedades cooperativas (de consumidores de bienes y servicios, de productores de bienes y servicios, y de ahorro y crédito), empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios (LESS, artículo cuarto, 2022).

### **Participación del sector de la economía social en la economía**

En cuanto a la magnitud de la economía social con respecto a la economía en su conjunto, en la Unión Europea - en 2011- representaba el 10% del conjunto de empresas europeas (2'000,000 de organizaciones)

que generaban el 6% del empleo total en el territorio (CEPES, 2010). Tiene diferentes formas jurídicas y algunas connotaciones también diferentes en cada uno de los Estados, pero comparten los mismos valores constitutivos. En España, la economía social representaba en 2009 más de 45,000 entidades que generaban 2,380,000 empleos, y cuya facturación asciende a 92,157 millones de euros (aproximadamente el 10% del PIB) (CEPES, 2010).

Según una nota metodológica del Centro Internacional de Investigación e Información de la Economía Pública, Social y Cooperativa - Capítulo México (CIRIEC), señala:

Que la creciente importancia de la economía social contrasta con su notoria invisibilidad institucional. Esta invisibilidad se debe, principalmente, a dos factores. En primer lugar, la metodología de los actuales sistemas de contabilidad nacional ha desarrollado instrumentos para captar los grandes agregados económicos nacionales en un contexto de economía mixta, con un fuerte sector privado capitalista y un sector público complementario y, en muchos países, frecuentemente intervencionista. En este sistema de cuentas nacionales, articulado en torno a una realidad institucional bipolar, difícilmente podía caber un tercer polo diferente del público o del capitalista, siendo este último identificable con la práctica totalidad del sector privado.

En segundo lugar, la invisibilidad institucional de la economía social también se explica por la falta de una definición clara y rigurosa del concepto y ámbito de la economía social, que pueda ser utilizada adecuadamente por los sistemas de contabilidad nacional (SCN-2008 y SEC-1995).<sup>1</sup>

Por su parte, una primera estimación oficial del tamaño de la economía social en México fue publicada por INEGI en 2022. El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en colaboración con el Instituto Nacional de la Economía Social (INAES), dio a conocer los resultados del

---

1 Nota metodológica del Centro Internacional de Investigación e Información de la Economía Pública, Social y Cooperativa - Capítulo México (CIRIEC), referido en Estudio de Caso de la Economía Social de México, 2013 y 2018, INEGI 2022.

*Estudio de caso sobre la economía social de México, 2013 y 2018*, como fase experimental del proyecto *Estudio de caso para la generación de la Cuenta Satélite de la Economía Social de México* (CSESM). Esta primera estimación determina la participación de la economía social en el Producto Interno Bruto (PIB) del país, tanto en el empleo como en las relaciones de producción.

En 2018, el PIB de la economía social alcanzó un monto que equivale a 1.6% del PIB nacional, con la siguiente desagregación por los sectores: 1.23% las actividades primarias; 0.26% los servicios financieros; 0.04% la industria manufacturera; el comercio y el transporte participaron con 0.02%, respectivamente y el restante 0.03% correspondió a otros sectores, tales como el de minería y la construcción.

En 2018 el PIB de la economía social en México estuvo compuesta de la siguiente manera: las actividades primarias participaron con 76.5%; los servicios financieros con 16.4%; las manufacturas con 2.8%; el comercio con 1.5%, al igual que el transporte, y los sectores de minería y construcción participaron con el 1.3% restante.

En cuanto al empleo, en 2018 la economía social generó 1'751,695 puestos de trabajo remunerado (4.5% del total de puestos ocupados remunerados en el total de la economía nacional), de los cuales 87.4% fueron varones y 12.6% mujeres. Los puestos de trabajo ocupados no remunerados asociados al sector de la economía social sumaron 2,606,436, de los cuales 76.4% fueron hombres y 23.6% mujeres.

En 2018, según clasificación funcional, 86.7% de la ocupación no remunerada se realizó en ejidos, 9.2% en comunidades; las sociedades cooperativas tuvieron 3.9% de esas ocupaciones no remuneradas y 0.2% las sociedades de producción rural.

Un elemento muy destacado de los resultados del *Estudio de caso sobre la economía social de México, 2013 y 2018*, es el dato reportado por INEGI en el sentido que la economía social presentó en 2018 un incremento de 30.3% con respecto a 2013 (medida a precios de 2013), en comparación con el total de la economía que durante el mismo periodo creció 13.2%. Para 2018, la composición del PIB de la economía social en el desagregado se conformó de la siguiente manera: ejidos, 70.7%; 15.1% corresponde a las

sociedades cooperativas de ahorro y préstamo; 4.4% de las comunidades; las sociedades cooperativas, con 4.0%; 1.8% de las sociedades de producción rural y 4.0% del resto de organismos del sector social de la economía (INEGI, 2022).

Se espera que los resultados de este estudio publicado en 2022, como fase experimental, siente las bases para la elaboración del Libro Blanco de la economía social y solidaria mexicana, mediante el cual se pretende contar con un perfil preciso y riguroso de la estructura de la economía social mexicana, al analizar su funcionamiento, debilidades, potencialidades, fuerzas y tendencias en el contexto de una economía de mercado, de sus competencias y dinámica económica y tecnológica. Representa la oportunidad de contar con sistema de información y de indicadores (económicos y sociales) que permitan seguir la evolución de la economía social mexicana. Dada la naturaleza de la economía social y solidaria, podrían establecerse indicadores para medir los resultados de las empresas sociales con respecto a las políticas de combate a la pobreza y desigualdad.<sup>2</sup>

Como podrá compararse en los datos agregados del sector de la economía social y solidaria en Europa con respecto al *Estudio de caso sobre la economía social de México, 2013 y 2018*, hay una considerable brecha en el universo de empresas sociales y los empleos generados. Por ello conviene referir al mundo de las empresas sociales en México y el mundo, lo que permitirá dimensionar el rol que tienen en sus economías nacionales.

Según datos del informe *World Cooperative Monitor 2022*, elaborado por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y el Instituto Europeo de Investigación sobre Cooperativas y Empresas Sociales (Euricse), casi el 70% de las 300 cooperativas más importantes del mundo por su facturación global, en 2020 operaban en el sector de los seguros (33.7%) y el agrícola (33.3%). El 19.7% de estas cooperativas pertenecían al sector del comercio mayorista y minorista y 8.7% al de los servicios financieros. Las 300 empresas cooperativas y mutuales más importantes del mundo sumaban un volumen de negocio de más de dos billones de dólares esta-

---

2 Nota metodológica del Centro Internacional de Investigación e Información de la Economía Pública, Social y Cooperativa - Capítulo México (CIRIEC), referido en el Estudio de Caso de la Economía Social de México, 2013 y 2018, INEGI 2022.

dounidenses (2,170,990 millones de USD) en 2020 (Roelants & Salvatori, 2022, 1-85).

A nivel empresa, la red francesa de bancos cooperativos Groupe Crédit Agricole fue la cooperativa del área de los servicios financieros con mayor facturación del mundo en 2020, con 88.97 mil millones de dólares (mmd). La cooperativa de comercio mayorista y minorista con mayor facturación anual para el mismo año fue REWE Group, de origen alemán, que cuenta con más de 250 mil empleados en todo el mundo y tuvo una facturación de 78 mmd en 2020. En Japón destacan la National Federation of Agricultural Cooperative Associations (ZENNOH) con 27,500 socios cooperativistas y ventas por 57.69 mmd y la cooperativa de seguros Nipon Life, con más de 95 mil empleos y ventas por 48.61 mmd. En Brasil se tiene a Sistemamed, el mayor sistema de cooperativas médicas del mundo que atiende a más de 19 millones de clientes brasileños con una facturación de casi 15 mmd en 2020 y 112 mil empleados. La Corporación Mondragón, de España, por su parte, facturó ese mismo año 13 mmd y cuenta con casi 80 mil empleados.<sup>3</sup> En Estados Unidos, NRECA (la Asociación de Cooperativas Eléctricas Rurales) ofrece servicios a 42 millones de clientes, llevando electricidad a millones de casas del medio rural (Roelants & Salvatori, 2022, 1-85). Estos referentes permiten dimensionar la envergadura que pueden alcanzar las empresas sociales.

En el caso de México, para 2012 se contabilizaban cerca de 15 mil sociedades cooperativas, entre las que destacan por su tamaño Cooperativa La Cruz Azul, Sociedad Cooperativa Trabajadores de Pascual y Grupo de Alijadores de Tampico, que si bien generan alrededor de 5 mil empleos, son las micro, pequeñas y medianas cooperativas las que congregan al mayor número de personas empleadas (Salas, 2012).

---

<sup>3</sup> World Cooperative Monitor 2022. Statistia. “¿Cuáles son las cooperativas líderes a nivel mundial?”. <https://es.statista.com/grafico/30289/cooperativas-y-mutuales-con-mayor-facturacion-del-mundo/>

## **Contribución de la empresa social en el desarrollo económico local en México**

Al regresar al punto de los patrones de desarrollo económico y los desequilibrios territoriales en México y al hacer un reconocimiento de las inercias de acumulación en enclaves que fortalecen los factores de su competitividad territorial, emerge la cuestión acerca de las alternativas de desarrollo para los territorios periurbanos y rurales, incluso las ciudades intermedias.

Para el caso de la región Sur Sureste de México, los grandes proyectos de infraestructura impulsados por la administración federal desde 2019 se justifican con una lógica de habilitar la industrialización e intensificar la actividad turística a partir de algunos polos de desarrollo. Las directrices de política y gobierno definidas en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2019-2024 establecen que “se espera que los programas sociales sectoriales tengan una incidencia concreta en la mejoría de las condiciones de vida en las principales zonas expulsoras de mano de obra y que los proyectos regionales de desarrollo actúen como ‘cortinas’ para captar el flujo migratorio en su tránsito hacia el norte: el Tren Maya, el Corredor Transístmico y la Zona Libre de la Frontera Norte generarán empleos y condiciones de vida digna para atraer y anclar a quienes huyen de la pobreza” (Presidencia de la República, 2019: 10). Esta estrategia está en línea de lo que Carlos San Juan Victoria llama “el paradigma del desarrollo del Sur Sureste mediante el impulso de inversiones masivas hacia la región vinculados al aprovechamiento de sus vastos recursos”. El mismo Carlos San Juan resalta la existencia de “otro posible modo de desarrollar para la construcción de una constelación plural y diversa (saberes, sujetos, instituciones) que pueda empujar un modo de reconstrucción que mantenga la gran tradición civilizatoria del Sur Sureste” (San Juan, 2013: 29-30).

De esta reflexión, la Estrategia Nacional para el Desarrollo Integral de la Región Sur Sureste (ENDIRSSE) promovida por el Fideicomiso para el Desarrollo Regional del Sur Sureste (FIDESUR) propone valorar las alternativas de desarrollo para la región, tomando en consideración la gran diversidad de contextos geográficos, de recursos, potencialidades y restricciones que ha enfrentado durante las últimas décadas. En particular, propone que las estrategias de desarrollo local partan del reconocimiento

y valoración de dos riquezas del Sur Sureste: la biodiversidad y lo mega cultural. Así se propone la reconstrucción del Sur Sureste en clave de desarrollo y de combate a la pobreza, basado en otro paradigma centrado en la gente y sus territorios, que articule tejidos sociales y naturales. La ENDIRsse retoma estas propuestas en torno a otras formas de desarrollo posibles, que tomen en consideración:

1. Organizaciones territoriales y sectoriales que se expresen en acción concertada con diversos actores, instituciones y niveles de gobierno;
2. Acción colectiva de diversos sujetos en el territorio compartido en temáticas diversas;
3. Aprovechamientos territoriales con mezcla de mercados locales y globales;
4. Articulaciones de saberes territoriales y de conocimientos científicos, generación de tecnologías apropiadas;
5. Instrumentos que garanticen beneficios y retornos a comunidades por aprovechamientos de recursos energéticos y naturales de los territorios.

Si se toma en consideración el conjunto de factores que determinan la viabilidad de las estrategias de desarrollo económico local, ilustrados en la Figura 1, habrá de señalar el papel relevante que las empresas sociales tienen en muchos de estos territorios peri-urbanos y rurales. En muchos casos, los organismos del sector social de la economía son las entidades colectivas que cuentan con liderazgos locales, con capacidad de convocatoria y movilización de actores locales, y capacidad para movilizar los recursos locales. En algunos casos, se trata de añejas organizaciones con reconocida presencia en sus regiones que han logrado establecer programas de fomento y para el desarrollo de capacidades. En los siguientes apartados se presenta el procesamiento de información disponible acerca de diversas modalidades de empresas sociales que acredita su presencia en un amplio espectro de territorios rurales, a lo largo y ancho del país.

Según Salinas y Osorio

El desarrollo productivo comunitario está estrechamente ligado a procesos de emprendimiento social, intraemprendimiento y

reingeniería productiva, no existe un auténtico desarrollo sin una producción rentable que mantenga oxigenado y en cohesión el tejido social. Las comunidades rurales a través de pequeñas unidades productivas gestan procesos de producción, dirigidos a explorar y potenciar escenarios empresariales dinámicos, eficientes, rentables y competitivos (Salinas y Osorio, 2012: 146).

Por su naturaleza y estrecha vinculación con los entornos locales-regionales, “el camino de construcción de una ESS es en realidad una multiplicidad –no siempre convergente porque puede ser contradictoria– de proyectos, caminos y subprocesos, con sujetos que asumen –con particularidades nacionales, étnicas, de género, de estatus, económicas, regionales, culturales, político-ideológicas–” (Coraggio, 2009: 36).

Salinas y Osorio también apuntan que:

En definitiva, el sector de la economía social está haciendo parte de éste proceso empresarial, puesto que genera cadenas productivas y de consumo; a través del modelo social se encuentran múltiples posibilidades no solo de fomentar acciones empresariales e independientes con objetivos y misión clara, también actividades productivas, rentables, competitivas y perdurables, puesto que permite reducir costos de operación, de intermediación, comercialización y desarrollo tecnológico, además de identificar mercados donde se pueda ofertar conjuntamente y cubrir la demanda requerida Salinas y Osorio, 2012: 148).

Para abundar en este argumento, se presenta un extracto de la misión acerca del desarrollo local y gobernanza territorial promovida por el FIDESUR para la región Sur Sureste de México, en la que se propone reconocer la capacidad de las empresas sociales para liderar procesos de desarrollo en sus territorios, al tiempo que son agentes clave en las estrategias de cohesión social y cohesión territorial (FIDESUR 2022: 33).

De acuerdo con el FIDESUR:

La economía social y solidaria constituye, en ese contexto, una oportunidad para muchísimas personas y comunidades del Sur

Sureste en las que prevalece “la permanencia estructural de la pobreza en las zonas rurales e indígenas, especialmente en la región Sur Sureste del país. En estos territorios donde abunda la riqueza natural y se acumula la pobreza, es donde han surgido muchas de las experiencias más avanzadas y promisorias de la economía social en México (FIDESUR, 2022: 33). El mayor impulso a la economía social en la etapa reciente en México se da a partir de la década de 1980, y proviene de las comunidades y pueblos indígenas, que han creado organizaciones campesinas productivas pese a todos los obstáculos, manteniendo su independencia y su cosmovisión... (FIDESUR, 2022: 33). Este núcleo de la economía social con raíz indígena y campesina ha adoptado los principios de la sustentabilidad, de la agroecología, del cuidado de la riqueza natural y del territorio, ha encabezado la promoción del comercio justo. Las empresas emanadas de estos procesos ponen en práctica los valores de la solidaridad, la cooperación, el bien común y el cuidado del medio ambiente, sin descuidar las exigencias de la productividad, la sostenibilidad y el manejo financiero equilibrado, indispensable para consolidar empresas y grupos empresariales, con esfuerzos que han llevado años y décadas”. (FIDESUR, 2022: 33).

El FIDESUR continúa:

Las Empresas Sociales son la vía productiva frente a la pobreza, configuran un modelo distinto de economía que es cooperativa y solidaria, que pone al centro a las personas sobre el capital y que promueve el desarrollo sustentable, con equidad e incluyente en perspectiva comunitaria y de identidad territorial. Constituyen un sujeto colectivo cuyo trabajo es fuente de sostenimiento de comunidades y preserva la riqueza ambiental (FIDESUR 2022: 33). Las acciones y políticas que deberán promoverse buscarán construir con las empresas e instituciones de economía social y solidaria, estrategias de crecimiento más robusto, más ricas en trabajo, más sostenibles y justas socialmente. Para que esta economía florezca a su máximo potencial debe haber reglas equitativas que permitan su actuar conforme a sus dinámicas y filosofía.

Asimismo, se recomienda buscar las formas en las que puedan dinamizar a otras iniciativas y al conjunto del desarrollo local y regional para colaborar de manera equitativa con empresas e instituciones de economía de mercado en soluciones híbridas. Para los propósitos de esta Misión, la Agenda para el Fortalecimiento y la Visibilidad de las Empresas Sociales es un referente fundamental (FIDESUR 2022: 33).

## Desarrollo

En esta sección presentamos el trabajo empírico para evaluar el impacto de las ESS en el desarrollo económico local. Procedemos en tres subsecciones. Primero, describimos los datos utilizados en el análisis y presentamos estadística descriptiva. Segundo, presentamos la estrategia empírica para evaluar el impacto de las ESS en el desarrollo local, así como los potenciales problemas para identificar su efecto causal. Proponemos después dos estrategias de identificación para aislar el efecto causal de las ESS. Finalmente, presentamos los resultados de la investigación, precedidos por las pruebas de robustez y análisis de heterogeneidad.

### a. Datos

#### Empresas de la economía social y solidaria (ESS)

Identificamos y localizamos a las empresas ESS por medio del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). De forma más específica, hacemos lo siguiente.

Primer, descargamos los datos semestrales de la DENUE del 2016 al 2022. Aunque esta encuesta se levanta desde el 2010, las diferencias en la estructura de los datos previos al 2016 volvieron imposible utilizar esos años para el modelo posterior. Sin embargo, el periodo de 2016 al 2022 se vuelve comparable y permite dar un seguimiento a las empresas a lo largo del tiempo.

Para buscar las empresas que pueden ser catalogadas como sociales o solidarias utilizamos dos variables del DENUE que permiten hacer inferencias sobre las unidades económicas. La primera es la razón social, la cual está más íntimamente ligada con la naturaleza de las entidades. Utilizamos una amplia combinación de palabras que están asociadas con ESS, y una combinación de términos que las excluyen de ser empresas privadas o parte de un gobierno.<sup>4</sup> Es importante mencionar que una gran parte de las observaciones no tenían estos datos, por ello utilizamos la variable del nombre, ya que está estaba en todas.

Para el nombre, utilizamos la misma rutina que en la variable anteriormente mencionada y se encontraron más ESS con la razón social. Lo siguiente consistió en juntar ambas búsquedas, tanto por razón social como por nombre, y eliminar las observaciones repetidas. Posteriormente, realizamos un análisis de limpieza ante estos datos que involucra sacar a las variables relacionadas con cooperativas escolares, dado que por su nombre se colaban en los resultados finales y no cumplen con las características de una ESS. Por último, se eliminaron aquellas relacionadas con propiedades ejidales y las que estaban claramente no relacionadas con ESS (los anexos, comunidades de rehabilitación y grupos religiosos eran las observaciones que, por su nombre, más se infiltraron a los resultados; fueron retirados).

Una vez con los datos limpios, extraemos variables de interés como la ubicación de cada unidad económica para después graficar con base en su latitud y longitud para poder observarlas en un mapa. Con ello es posible ver dónde se concentran las ESS, así como algunas de las dimensiones por las que se caracterizan.

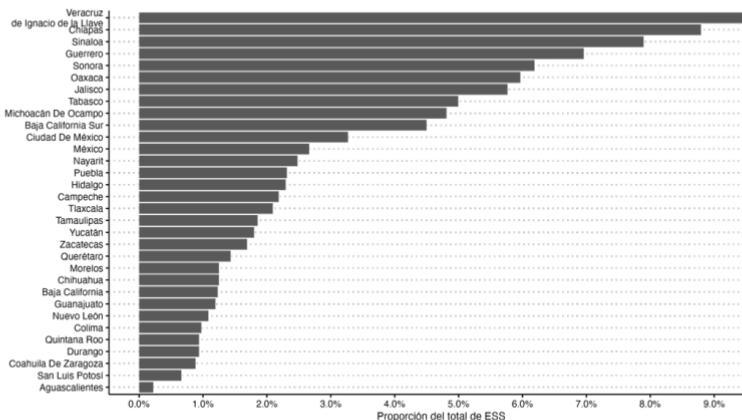
A continuación, presentamos estadística descriptiva para el año 2019, para el cual encontramos alrededor de 5,500 ESS, que no son ni cooperativas escolares ni ejidos. Para presentar estimados conservadores, o de límite inferior, utilizamos únicamente ESS clasificadas a partir de la razón social.

---

4 Las palabras utilizadas para ubicar las ESS fueron: “Ejidos”, “Comunidad”, “Unión de ejidos”, “Ejidal”, “ARIC”, “SPR”, “Sociedades de Producción Rural”, “Caja de Ahorro de Trabajadores”, “Microindustria en solidaridad”, “Sociedad cooperativa”, “Cooperativa”, “Sociedad de solidaridad social”, “Sociedad Cooperativa de Consumo”, “Sociedad mutualista”, “Unión de Crédito”, “Sociedad Cooperativa de Ahorro”, “Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo”, “SOCAPS”, “Sociedad Financiera Comunitaria”, “Sociedades Financieras de Objeto Múltiple no Reguladas”, “Unión” y “Confederación”.

La Gráfica 1 muestra la proporción de ESS por estado para el año 2019. Ese año había ESS en cada estado de la república. Las entidades que concentraban la mayoría de las ESS son Veracruz, Chiapas, Sinaloa, Guerrero y Sonora.

Gráfica 1

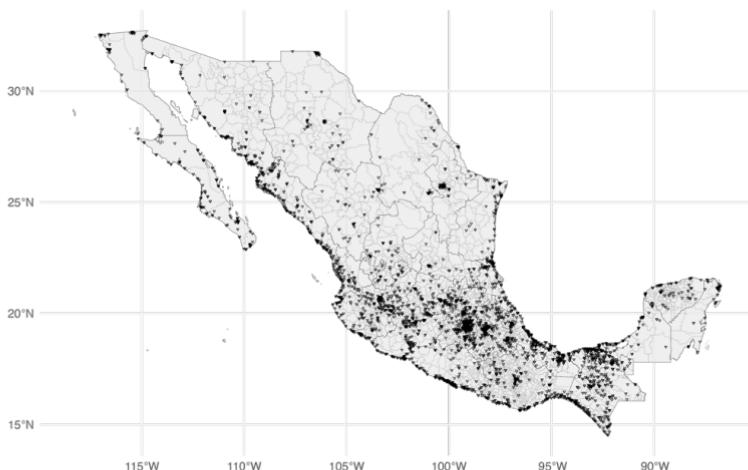


Fuente: Elaboración propia con datos del DENU. En el eje horizontal se puede observar la proporción total de ESS en 2019 y en el eje vertical las entidades federativas ordenadas por proporción total de estas empresas.

Cabe resaltar que dentro de cada estado hubo una gran heterogeneidad con respecto a dónde se ubicaban las ESS. El Mapa 1 muestra un mapa del territorio mexicano con la ubicación exacta de las ESS para 2019. El mapa resalta dos puntos. Primero, hay una gran heterogeneidad de dónde se ubicaban las ESS dentro de cada estado. Segundo, muchas de las ESS se encontraron en costeras y en áreas fuera de las zonas metropolitanas.

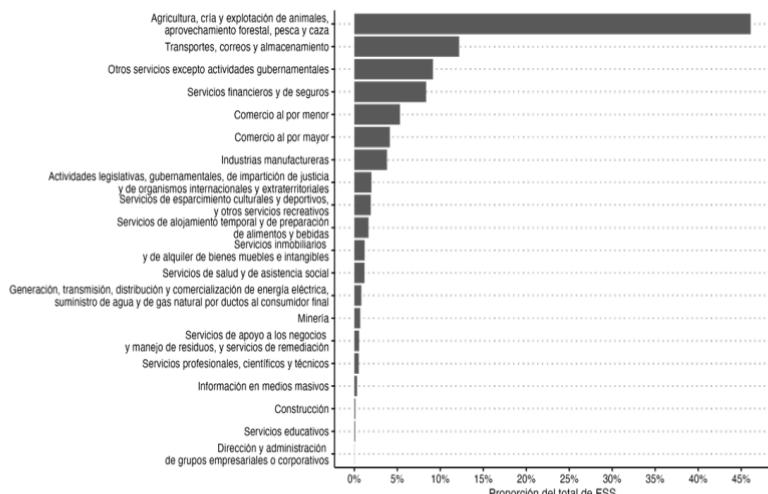
Consistente con los puntos anteriores, si utilizamos el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), encontramos que la mayor parte de las ESS, 46%, se dedican a la agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal y pesca. La Gráfica 2 muestra la proporción de ESS para 2019 según la clasificación SCIAN en su versión de dos dígitos. Otros giros relevantes son transportes, comercio al por menor y por mayor, entre otros.

## Mapa 1



Fuente: Elaboración propia con datos del DENU. Los puntos en el mapa representan la ubicación de las ESS.

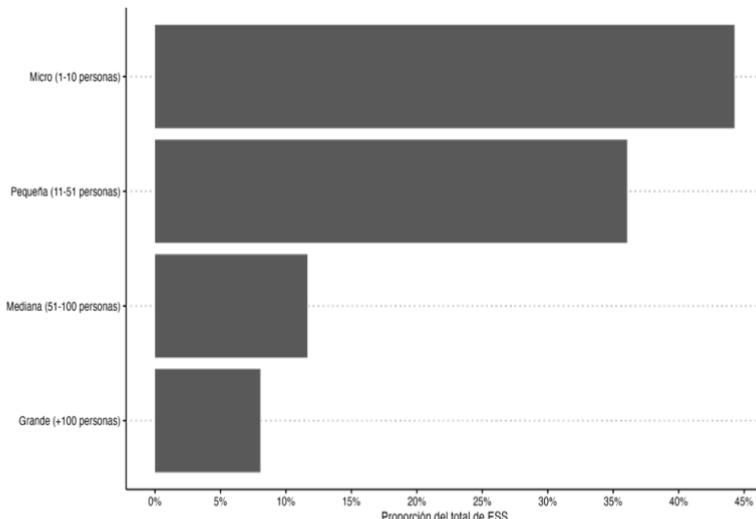
## Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia con datos de la DENU. El eje horizontal representa la proporción total de ESS. El eje vertical representa la clasificación SCIAN.

El DENUE también provee información sobre el número aproximado de empleados por establecimiento. Clasificamos a las ESS por tamaño de personal en cuatro categorías: microempresas si tienen entre uno y 10 empleados; empresas pequeñas si emplean entre 11 y 51 personas; empresas medianas de entre 51 y 100 personas y, finalmente, empresas grandes con más de 100 empleados. La Gráfica 3 muestra la proporción de ESS según número de empleados. Aproximadamente 45% emplea entre uno y 10 personas, seguido por 36% de ESS clasificadas como pequeñas empresas.

**Gráfica 3**

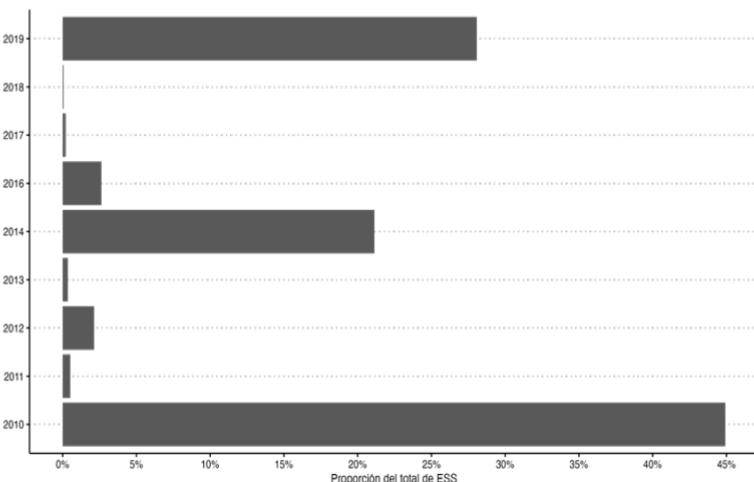


Fuente: Elaboración propia con datos de la DENUE. El eje horizontal representa la proporción total de las ESS. El eje vertical representa el tamaño de la empresa por el número de personas.

Finalmente, analizamos la antigüedad de las ESS. El DENUE contiene información de cuándo se registraron los establecimientos al directorio, que utilizamos para tener un estimado de su antigüedad. La Gráfica 4 muestra en qué año se inscribieron al DENUE las ESS que localizamos en 2019. El 45% se había registrado en 2010. Un poco más de 20% se registró en 2014. Finalmente, poco más de 25% se registró en el mismo 2019. Cuando esta información podría ser útil, presenta múltiples problemas.

Por ejemplo, es evidente que hay picos de registro de ESS en los años cercanos a un censo económico (2009, 2014 y 2019). Esto sugiere que es posible que las ESS existiesen en los años previos y se inscriben hasta que llega el censo. De esta forma, las variaciones a través del tiempo en el número de ESS tienen que tomarse con cautela.

**Gráfica 4**



Fuente: Elaboración propia con datos del DENU. El eje horizontal representa la proporción total de las ESS. El eje vertical representa el año de ingreso.

### Densidad de iluminación nocturna

Dado que buscamos evaluar el impacto en desarrollo local de las ESS, necesitamos una medida que capture la actividad económica, o un aproximado de ingreso monetario, de manera desagregada y con alta periodicidad. Es por ello que utilizamos imágenes satelitales de densidad de iluminación nocturna, las cuales tienen una periodicidad anual y un alto nivel de desagregación geográfica.

Estudios recientes en economía muestran que la densidad de iluminación nocturna es una medida que predice o aproxima la actividad económica o el nivel de ingreso de unidades geográficas. Henderson,

Storeygard y Weil (2012) muestran que la luz nocturna que se observa desde el espacio vía imágenes satelitales es un buen predictor de actividad económica a escala local y del Producto Interno Bruto (PIB) nacional. Dichas medidas de luminosidad nocturna presentan la ventaja de ser sumamente desagregadas: las imágenes satelitales alcanzan a cubrir celdas o áreas de 15 arco-segundos, equivalentes a 500 metros cuadrados. Michalopoulos y Papaioannou (2018) muestran que la luminosidad nocturna per cápita, es decir, la cantidad de luz nocturna dividida entre la población que reside en dicha área o celda predice el desarrollo económico local.

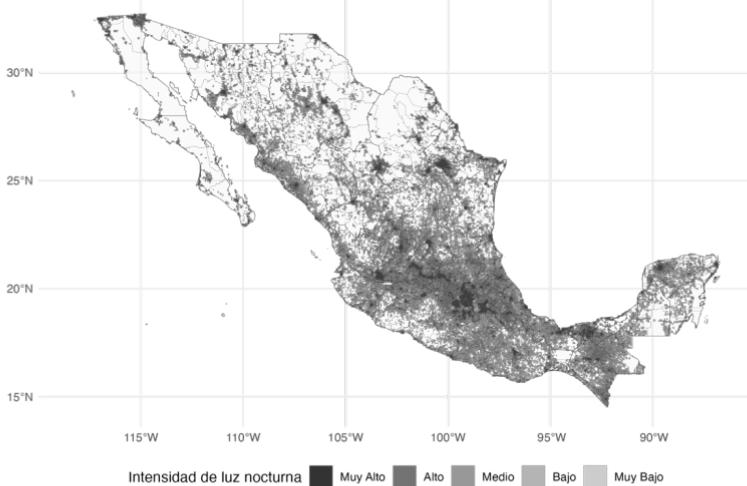
Dado que en México los datos de desarrollo económico (ingreso, escolaridad, acceso a salud, etc.) por municipio se presentan cada cinco años - cada decenio con los censos nacionales y entre censos con la encuesta intercensal -, utilizamos como alternativa de medida de desarrollo local la intensidad de luces nocturnas desde 2016 hasta 2021. Las imágenes satelitales de intensidad de iluminación nocturna provienen de Elvidge et al. (2021).

Agregamos los datos a celdas de 25 km cuadrados para obtener 124,440 celdas o píxeles en el territorio que abarca México. Como referencia, el tamaño medio (mediano) de los 2457 municipios en México es de 795.94 (233.60) kilómetros cuadrados. Es decir, nuestras celdas de análisis son entre nueve y 31 veces más pequeñas que un municipio, lo que permite analizar el impacto de las ESS con una alta precisión geográfica. Del total de celdas, casi 52% - 64,721 – contienen información de intensidad de luz nocturna per cápita.

El Mapa 2 muestra la distribución geográfica con celdas que contienen información de intensidad de luz nocturna para el año 2019. Dado que la intensidad de luz nocturna como variable continua no tiene una interpretación natural, para facilitar la interpretación dividimos la variable en cinco categorías: muy alta concentración de intensidad de luz nocturna, alta, media, baja y muy baja. El mapa muestra que las altas intensidades de iluminación nocturna se concentran alrededor de las zonas metropolitanas: Zona Metropolitana del Valle de México, Zona Metropolitana de Guadalajara, Zona Metropolitana de Monterrey, así como otras ciudades del Bajío y Mérida, entre otras. Zonas rurales tienden a tener menor intensidad nocturna.

Dada la relación mecánica entre mayor concentración económica y mayor aglomeración de población, es necesario dividir la intensidad de luz nocturna entre la población que habita en dicha área. Utilizamos los datos de Gridded Population of the World: archivos georreferenciados con estimados de población con definición de un  $\text{km}^2$  para los años 2010, 2015 y 2020.<sup>5</sup> Para obtener estimaciones anuales de población para los años restantes, extrapolamos entre cada quinquenio la tasa de crecimiento poblacional anual para cada celda.

**Mapa 2**



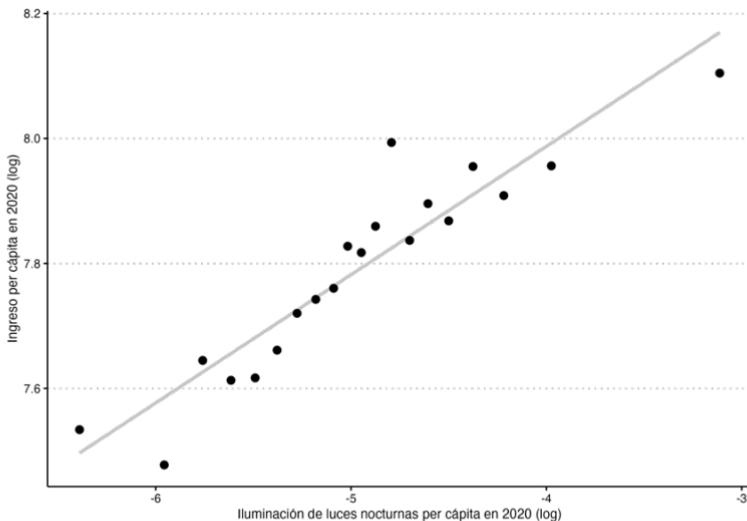
Fuente: Elaboración propia con base en datos de Elvidge et al. (2019). La escala de grises corresponde a la intensidad de luz nocturna.

Para confirmar que la medida de iluminación nocturna per cápita es una buena aproximación del nivel de desarrollo económico local, examinamos la relación entre ésta y el ingreso per cápita promedio. De forma específica, utilizamos los microdatos de la muestra ampliada del censo 2020 y obtenemos los datos de ingreso per cápita promedio por municipio, el nivel de mayor desagregación disponible con datos oficiales. Asimismo,

5 Ver Gridded Population of the World.

tomamos las imágenes satelitales de iluminación nocturna para 2020, obtenemos la iluminación media por municipio y dividimos por la población municipal para 2020. Utilizamos una gráfica de dispersión por percentiles, dividiendo la muestra en 22, y obtenemos la iluminación nocturna per cápita y el ingreso per cápita promedio por veintil. La Gráfica 5 muestra la correlación entre la (log) luminosidad nocturna per cápita según las imágenes satelitales y el (log) ingreso per cápita promedio para cada municipio según el censo 2020. Existe una alta correlación entre ambas medidas, que confirma que la iluminación per cápita es una buena medida que aproxima el desarrollo económico a niveles muy desagregados.

Gráfica 5



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la muestra ampliada del Censo de Población y Vivienda 2020 y de Elvidge et al. (2019). El eje horizontal representa la luminosidad nocturna per cápita promedio por municipio en escala logarítmica. El eje vertical representa el ingreso per cápita promedio municipal en escala logarítmica. Cada punto representa el promedio por veintil de iluminación nocturna per cápita e ingreso per cápita.

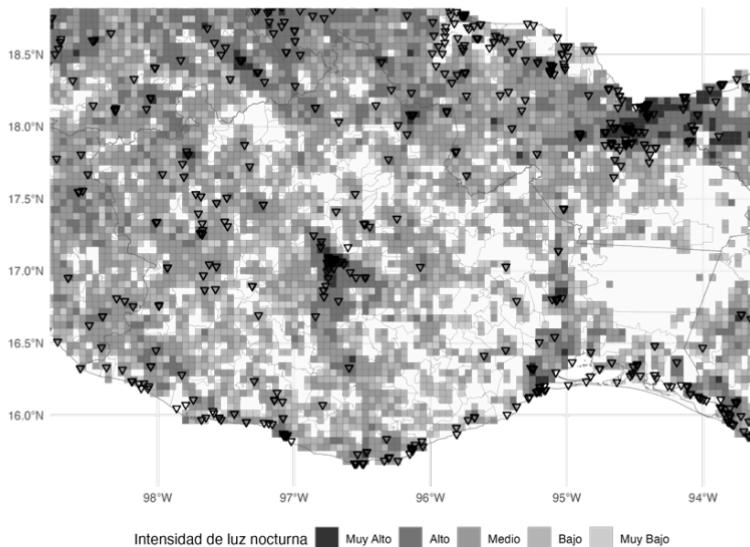
## b. Estrategia empírica

Nos interesa evaluar el efecto de las ESS en el desarrollo local, medido vía intensidad de luces nocturnas per cápita. Para ello, combinamos los

datos de la ubicación exacta de ESS vía el DENUE con los datos de intensidad de iluminación nocturna per cápita entre 2016 y 2021 previamente mencionados. Consistente con la sección anterior, utilizamos únicamente ESS clasificadas como tal a partir de la razón social. Dado el interés de estudiar las ESS como alternativa de desarrollo local, eliminamos de la muestra las ESS que se encuentran en la Ciudad de México para el análisis que prosigue.

Para entender con mayor detalle la naturaleza de los datos de luminosidad nocturna per cápita y la ubicación de las ESS, así como la combinación espacial de ambos conjuntos de datos, la Figura 2 muestra un acercamiento de las celdas con intensidad de luz para el año 2019 alrededor del estado de Oaxaca.

**Figura 2**



Fuente: Elaboración propia con datos del DENUE y Elvidge et al. (2019). La escala de grises corresponde a la intensidad de luz nocturna por quintiles. Los triángulos representan la ubicación de las ESS.

Nótese cómo la Figura 2 muestra una de las ventajas de trabajar con celdas o píxeles en vez de unidades administrativas: es posible observar múltiples celdas dentro de un mismo municipio, lo que permite analizar el desarrollo local a niveles sumamente desagregados. El Mapa 2 también muestra cómo hay porciones del territorio nacional donde no hay iluminación nocturna, simplemente por el hecho de que no están pobladas. Finalmente, la Figura 2 muestra la gran variación en niveles de intensidad de iluminación nocturna.

Finalmente, los triángulos en el Mapa 2 representan la ubicación exacta de una ESS según el DENUE. Una primera aproximación gráfica parecería indicar que hay una correlación espacial entre la presencia de ESS y niveles que van entre medios y altos de iluminación nocturna.

En términos de especificación econométrica, estimamos el siguiente modelo vía Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO u OLS, por sus siglas en inglés):

$$y_{it} = \alpha + \beta^{OLS} D_{it} + \varepsilon_{it}$$

donde  $y$  representa la (log) intensidad de luz nocturna per cápita, en su versión de medida continua, en el pixel o celda  $i$ , durante el año  $t$ . El coeficiente  $\alpha$  representa el intercepto y el término  $\varepsilon_{it}$  representa el error no observado para cada celda en cada año.

Nuestra variable de interés, la cual denominaremos tratamiento, es  $D_{it}$ . En la terminología de inferencia causal,  $D_{it} = 1$ , quiere decir que la celda  $i$  en el tiempo  $t$  es una unidad tratada. Cuando  $D_{it} = 0$ , la unidad es parte del control. En el caso de este estudio, el tratamiento es de naturaleza intensiva: es el número o cantidad de ESS por celda y año. El coeficiente  $\beta^{OLS}$  representa así el cambio en (log) intensidad de iluminación nocturna per cápita ante el incremento en el número de ESS en una celda para un año en específico.

Existe una serie de desafíos relevantes para poder otorgar una interpretación causal al coeficiente  $\beta^{OLS}$ . La ubicación y el número de ESS no están asignados de forma aleatoria a través del territorio mexicano. Así, el término de error está correlacionado con el tratamiento. En términos

formales, esto quiere decir que  $\text{Cov}(D, \varepsilon) \neq 0$ . Por tanto, el coeficiente  $\beta^{OLS}$  estimado por MCO es:

$$\beta^{OLS} = \text{Cov}(D, y)/\text{Var}(D) = \text{Cov}(D, \alpha + \beta D + \varepsilon)/\text{Var}(D) = \beta + \text{Cov}(D, \varepsilon)/\text{Var}(D)$$

La anterior es la fórmula del sesgo de variable omitida (Angrist y Pischke, 2009: 44), que en términos intuitivos quiere decir que si existen elementos en el término de error que están correlacionados tanto con nuestra variable dependiente –la intensidad de luz nocturna per cápita–, como con nuestro tratamiento –la presencia de ESS–, nuestro coeficiente  $\beta^{OLS}$  estará sesgado y no tendrá una interpretación causal. Nótese que el sesgo puede ser positivo o negativo, y dependerá del contexto. A continuación enlistamos algunas fuentes del sesgo en nuestra especificación.

## Selección o causalidad inversa

Las ESS no se ubican de manera aleatoria en el espacio. Al igual que cualquier empresa, las ESS tienen incentivos para instalarse en lugares que faciliten el comercio, donde exista infraestructura o donde existen otras empresas y población que permita intercambiar sus productos y servicios (Duranton y Puga, 2004; Combes & Gobillon, 2015). Así, comercio, historia y naturaleza juegan un rol fundamental en determinar en dónde se ubica la actividad económica (Henderson et al., 2018).

De esta forma, el coeficiente  $\beta^{OLS}$  antes que capturar el efecto de las ESS en el desarrollo local, puede que capture el efecto del nivel del desarrollo local en la creación de las ESS. Es decir, en vez de capturar el efecto que causan las ESS simplemente podríamos capturar dónde se ubican (o dónde no) por la (falta de) actividad económica o intensidad de luz.

## Variables omitidas

Un segundo problema es que no observamos todas las variables que determinan el desarrollo económico y la creación de ESS. Puede ser que en algunas localidades o municipios existan instituciones formales locales, por ejemplo, grupos religiosos, o políticas estatales que promuevan la

creación de ESS. Otra posibilidad es que existan ciertos valores culturales o sociales que promuevan las ESS, los cuales no podemos capturar en nuestra especificación econométrica.

También puede ser el caso que existan otras variables que varían entre celdas y años, las cuales no observamos y puedan confundir el efecto de las ESS en el desarrollo local. Un ejemplo claro es la expansión, a partir del 2019, de programas federales como Sembrando Vida, el cual está posiblemente correlacionado con el número de ESS y con el nivel de desarrollo local, ya sea positivo o negativo. Así, por más que pudiéramos controlar por una larga cantidad de variables que observamos, no podemos controlar por todas las hipótesis alternativas que expliquen la presencia de las ESS y el desarrollo económico local.

### **Error de medición**

Dado que no existe un censo anual de las ESS, medimos su presencia geográfica y anual vía el DENUE. Pero es posible que nuestra medida de ESS sea errónea. Por ejemplo, que estemos sub o sobre estimando el número de ESS. Es posible también que asignemos el estatus de ESS a empresas que no lo son. Otra posibilidad es que las ESS existan desde un par de años antes de su registro en el DENUE, pero registradas posteriormente. Como mostramos en la estadística descriptiva, encontramos que hay un incremento importante en la fecha que las empresas se inscriben en el DENUE en los años de censos económicos (2009, 2014, 2019).

### **c. Estrategia de identificación**

Para atender las posibles fuentes de sesgo, utilizamos dos estrategias de identificación para estimar el efecto causal de las ESS en el desarrollo local.

#### **Modelo de efectos fijos y Diferencias en Diferencias (DID)**

Dado que tenemos datos entre 2016 y 2021 de intensidad de luz nocturna per cápita y la presencia de ESS para cada una de las más de

60 mil celdas en las que dividimos al territorio mexicano, construimos un panel de datos donde observamos la evolución de la intensidad de luz nocturna para cada celda a lo largo de seis años. Así, podemos estimar un modelo de efectos fijos o de diferencias en diferencias (DID, por sus siglas en inglés):

$$y_{i(m)t} = \alpha_i + \alpha_t + \alpha_{mt} + \beta^{DID} D_{it} + \varepsilon_{it}$$

El término  $\alpha_i$  denota los efectos fijos por celda, el cual toma en cuenta todos los factores que no cambian en el tiempo para cada celda. Por ejemplo, la geografía de cada celda no cambia en el tiempo, por tanto, su efecto es absorbido por  $\alpha_i$ . El término  $\alpha_t$  denota los efectos fijos por año, el cual toma en cuenta todos los factores que afectan en común a todas las celdas para un periodo específico. Por ejemplo, el 2020 se vio marcado por la pandemia del covid-19, la cual es común a todas las celdas y por tanto es absorbido por  $\alpha_t$ .

Nuestro modelo también incluye efectos fijos interactivos. Por ejemplo, para comparar celdas en regiones administrativas y geográficas que sean similares, el término  $\alpha_{mt}$  denota efectos fijos por municipio y por año. Este término permite comparar celdas, denotadas por  $i(m)$ , que están en un mismo municipio  $m$  para el mismo año  $t$ .

Bajo el supuesto de tendencias paralelas,  $\beta^{DID}$  estima el efecto causal del tratamiento en las unidades tratadas. El supuesto de tendencias paralelas implica que, en ausencia del tratamiento, las unidades tratadas presentan una dinámica similar a las unidades no tratadas o control (Angrist y Pischke, 2009: 172).

Aun cuando  $\beta^{DID}$  es un estimador que presenta una mejora relativa con respecto a  $\beta^{OLS}$ , siguen existiendo problemas importantes para estimar el efecto causal. Primero, hay que mostrar que en el supuesto de tendencias paralelas se cumple. Segundo, aun si el supuesto anterior se cumpliera, una reciente literatura en econometría ha mostrado que cuando el tratamiento no se asigna en un mismo periodo entre las unidades tratadas, existen posibles efectos heterogéneos según la asignación del tratamiento y, por tanto,  $\beta^{DID}$  estará sesgado (de Chaisemartin & D'Haultfœuille, 2020;

Goodman-Bacon, 2021). Por último, la estimación de DID es complicada cuando el tratamiento es continuo.

De esta forma, el estimador  $\beta^{DID}$  en nuestro contexto seguirá presentando un estimador sesgado del efecto causal de las ESS en el desarrollo económico local.

### Primeras Diferencias Espaciales (SFD)

Dadas las complicaciones para encontrar el efecto causal de las ESS en el desarrollo regional bajo la estrategia de DID, utilizamos una estrategia alternativa propuesta por Druckenmiller y Hsiang (2019): Primeras Diferencias Espaciales (SFD, por sus siglas en inglés).

Cuando las unidades a estudiar están organizadas y ubicadas de forma densa en el espacio físico, Druckenmiller y Hsiang (2019) proponen un estimador que compara observaciones inmediatamente adyacentes o vecinas. Como muestran los autores, bajo el supuesto de independencia condicional local, al restringir las comparaciones a vecinos adyacentes, la influencia de todas las variables omitidas que son comunes a las unidades vecinas se elimina. El supuesto de independencia condicional local es sumamente similar al supuesto de continuidad, utilizado en otras estrategias de identificación estándar como el diseño de regresión discontinua. De esta forma, el supuesto no es tan demandante como el supuesto de tendencias paralelas de las diferencias en diferencias.

La naturaleza de alta resolución geográfica de nuestros datos, celdas de 25 kilómetros cuadrados, nos permite utilizar la estrategia de identificación de primeras diferencias espaciales. En términos de especificación econométrica, los autores proponen estimar el siguiente modelo:

$$y_i - y_{i-1} = \beta^{SFD} (D_i - D_{i-1}) + (\varepsilon_i - \varepsilon_{i-1})$$

Lo que es igual a:

$$\Delta y_i = \beta^{SFD} \Delta D_i + \Delta \varepsilon_i$$

donde  $y_i$  es la (log) luminosidad per cápita de la celda  $i$ , mientras  $y_{i-1}$  es la (log) luminosidad per cápita de la respectiva celda vecina  $i - 1$ . Así, su diferencia es  $\Delta y_i$ . De forma similar,  $\Delta D_i$  es la diferencia en el número de ESS entre la celda  $i$  y su respectiva celda vecina  $i - 1$ .

Si existe variables que no observamos, otras que definen la ubicación de las ESS, o los errores de medición varían de forma lenta a través del espacio, tenemos que  $Cov(\Delta D, \Delta \varepsilon) = 0$ . Por tanto, el coeficiente  $\beta^{SFD}$  es

$$\beta^{SFD} = Cov(\Delta D, \Delta y) / Var(\Delta D) = Cov(\Delta D, \beta \Delta D + \Delta \varepsilon) / Var(\Delta D) = \beta$$

Esto quiere decir que SFD puede recuperar el efecto causal de las ESS si los sesgos no cambian de forma drástica entre celdas vecinas. Un ejemplo más intuitivo: si una ESS se ubica en una celda en específico puesto que ésta se encuentra cerca de un centro de actividad económica, al diferenciar las celdas vecinas purgamos todo aquello común entre ellas, incluida la aglomeración de actividad económica o las características geográficas comunes.

En términos prácticos, para cada año, ordenamos nuestras celdas de noroeste a sureste, y diferenciamos la (log) iluminación nocturna per cápita y el número de ESS entre dos celdas de 25 kilómetros cuadrados que son vecinas entre sí. Después, estimamos la especificación SFD para cada año para evitar capturar diferencias en desarrollo local a través del tiempo. Para tomar en cuenta la naturaleza espacial de los datos, utilizamos errores estándar tipo Conley (1999).

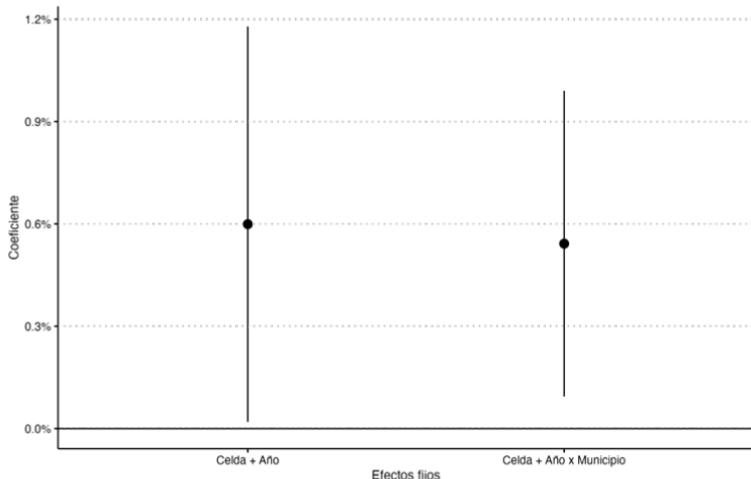
## d. Resultados

Las ESS tienen un efecto positivo y sustancial en el desarrollo local. Primero presentamos la evidencia correlacional y después la evidencia causal.

La Figura 3 muestra los coeficientes de diferencias en diferencia,  $\beta^{DID}$ , lo cual indica el cambio correlacional en la (log) iluminación per cápita cuando las celdas tienen una ESS extra. Como muestran los coeficientes, representados con los puntos sólidos, una ESS adicional por celda incrementa en promedio

0.5% la iluminación nocturna per cápita. Lo anterior toma en cuenta efectos fijos por celda y año, así como diferencias institucionales entre municipios. La Figura 3 también ilustra intervalos de confianza al 95% de significancia, mostrando que la correlación es estadísticamente significativa. Aunque los coeficientes anteriores no tienen una interpretación causal, a primera vista hay una correlación positiva, pequeña, entre la presencia de ESS y el desarrollo económico a escala local.

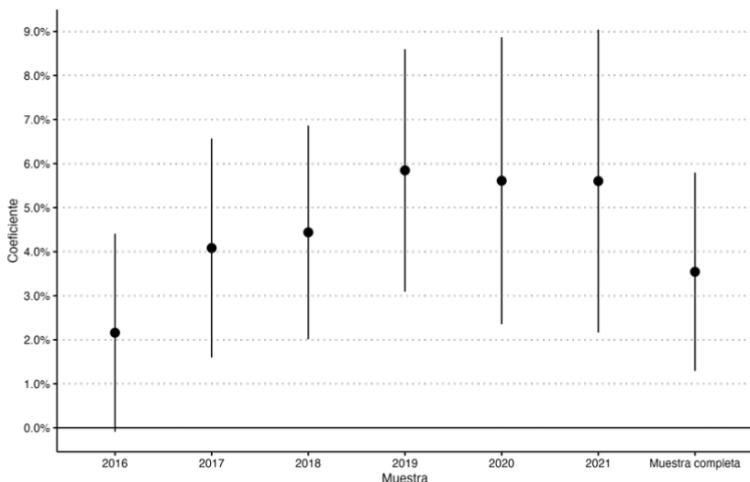
**Figura 3**



Fuente: Elaboración propia con datos del DENU y Elvidge et al. (2019). El eje horizontal representa el nivel de efectos fijos. El eje vertical representa el coeficiente de la regresión por diferencias en diferencias con su intervalo de confianza al 95% de significancia estadística utilizando el método de Conley (1999).

La Figura 4 muestra los coeficientes de primeras diferencias espaciales,  $\beta^{SFD}$  para cada año. Si las variables no observables varían de forma lenta a través del espacio, los coeficientes indican el cambio causal en la (log) iluminación per cápita cuando las celdas tienen una ESS extra. Entre 2016 y 2021, el incremento en una empresa de ESS extra causa un incremento en el desarrollo local por celda de en promedio 3.5%. El efecto varía entre años, pero para todos es positivo y estadísticamente significativo al menos al 90% de significancia estadística. Por ejemplo, para 2019, el efecto de las ESS en el desarrollo local implica un incremento de aproximadamente 6% en la intensidad de luces nocturnas per cápita.

**Figura 4**



Fuente: Elaboración propia con datos del DENU y Elvidge et al. (2019). El eje horizontal representa las muestras por año. El eje vertical representa el coeficiente de la regresión por primeras diferencias espaciales con su intervalo de confianza al 95% de significancia estadística utilizando el método de Conley (1999).

Los coeficientes de primeras diferencias espaciales son mayores que aquellos de diferencias en diferencias. Lo anterior sugiere que el estimador de diferencias en diferencias tiene un sesgo negativo o subestima el efecto causal de las ESS en el desarrollo económico.

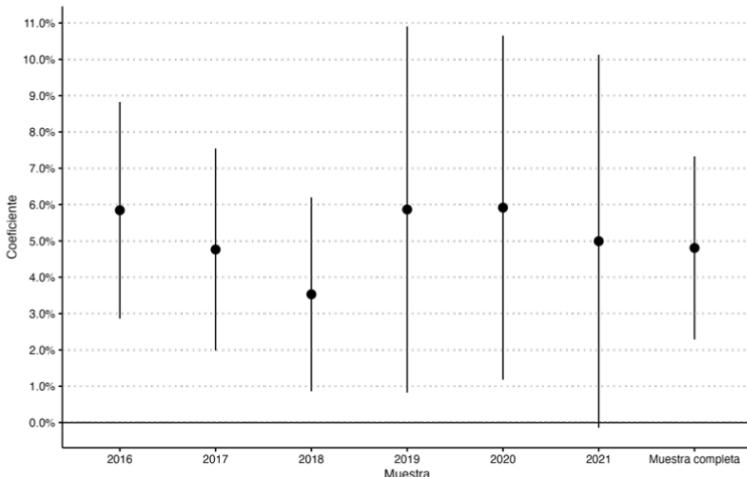
Para entender la magnitud del efecto, entre 2016 y 2021, el crecimiento mediano de iluminación nocturna per cápita por celda año con año es de 3.73%. Lo anterior implica que las celdas con presencia de al menos una ESS con respecto a celdas vecinas crecen en promedio 3.5% extra. En otras palabras, crecen al doble que celdas con menor número de ESS.

### **Robustez**

Para probar la robustez de los resultados, Druckenmiller y Hsiang (2019) proponen diferenciar espacialmente las celdas una segunda vez, o segundas diferencias espaciales (SSD, por sus siglas en inglés). Si las

primeras diferencias espaciales purgan las variables no observadas comunes entre celdas, una segunda diferencia no tendría que cambiar las conclusiones de los resultados. Así pues, implementamos esta prueba de robustez ordenando las celdas previamente diferencias ahora de sureste a noroeste, y diferenciando una segunda vez la (log) iluminación per cápita y el número de ESS. La Figura 5 muestra los resultados de SSD. Los coeficientes de SSD son positivos y estadísticamente significativos.

**Figura 5**



Fuente: Elaboración propia con datos del DENUY y Elvidge et al. (2019). El eje horizontal representa las muestras por año. El eje vertical representa el coeficiente de la regresión por segundas diferencias espaciales con su intervalo de confianza al 95% de significancia estadística utilizando el método de Conley (1999).

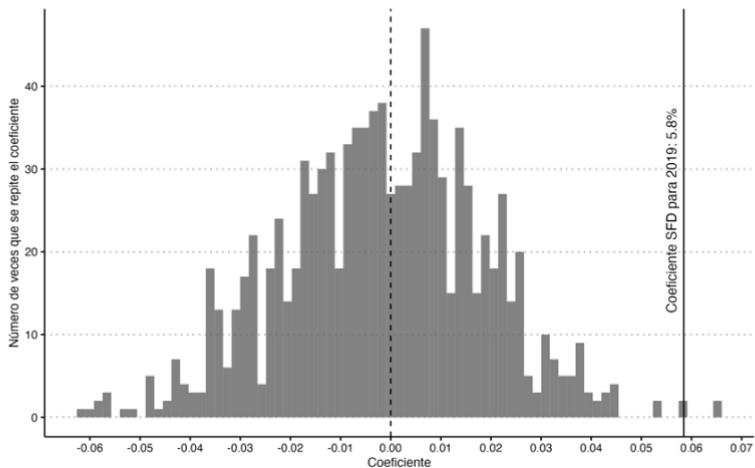
Si el estimador de diferencias en diferencias subestima el efecto de las ESS en el desarrollo económico local, los coeficientes del estimador de segundas diferencias espaciales sugieren que el efecto de las ESS en el desarrollo local está subestimado por el diseño de primeras diferencias espaciales. De acuerdo con los coeficientes de SDD, entre 2016 y 2021, el incremento en una empresa de ESS extra en una celda causa un incremento en el desarrollo local de en promedio 5%. Estos resultados refuerzan el argumento de que las ESS tienen efectos positivos en el desarrollo local. Nótese que para 2019 el coeficiente de SFD es prácticamente igual al de SDD.

## Falsificación

Otra forma de reforzar las conclusiones dados los resultados previos es una prueba de falsificación. Esto implica crear situaciones en donde no tengamos que encontrar un efecto de las ESS en el desarrollo local, y comparar estos estimadores con los estimadores que obtenemos en las secciones previas.

Una alternativa es asignar de forma aleatoria el número de ESS entre las celdas. La aleatorización, por naturaleza, implica que el efecto esperado tendría que ser igual a cero. De esta forma, para el año 2019, asignamos de forma aleatoria el número de empresas ESS por celda y aplicamos el estimador de primeras diferencias espaciales. Repetimos el procedimiento mil veces y creamos una distribución de coeficientes ‘falsificados’ para poder comparar el efecto real que encontramos en 2019.

**Figura 13**



Fuente: Elaboración propia con datos del DENU y Elvidge et al. (2019). El eje horizontal representa el coeficiente. El eje vertical es el número de veces que se repite dicho coeficiente. La línea punteada representa el coeficiente cero. La línea sólida representa el coeficiente de primeras diferencias espaciales para el año 2019.

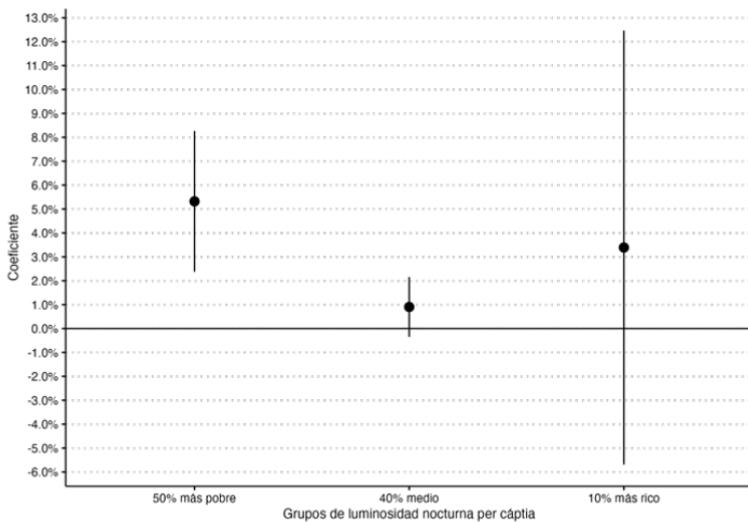
La Gráfica 6 muestra el ejercicio de falsificación. La figura muestra la distribución de los coeficientes falsificados. Consistente con la teoría

de aleatorización, la distribución de coeficientes falsificados está centrada en cero. Es decir, en promedio, al asignar de forma aleatoria las ESS hay un efecto esperado igual a cero. Lo anterior contrasta con el coeficiente verdadero de 5.8% que encontramos para 2019. De entre los coeficientes falsificados, solamente dos son igual o mayores al coeficiente verdadero. De esta forma, la probabilidad que encontremos el efecto causal de las ESS en el desarrollo económico local por una cuestión aleatoria es cercano a cero ( $p$ -valor =  $2/1000 = 0.002$ ).

### Efectos heterogéneos

Consistente con el marco teórico previamente presentado, es posible que el efecto positivo de las ESS en el desarrollo local tenga mayor peso en territorios con menor desarrollo económico en comparación con territorios que se benefician por otras fuentes de actividad económica. Para probar empíricamente esta hipótesis, hacemos un análisis de heterogeneidad por nivel de desarrollo local. De forma específica, ordenamos para cada año las celdas por nivel de intensidad de luz nocturna per cápita por deciles. Despues, dividimos las celdas en tres grupos según su nivel de desarrollo económico: las 10% más ricas, el siguiente 40% de en medio, y aquellas que son 50% más pobres. Finalmente, utilizamos el estimador de primeras diferencias espaciales para obtener el efecto causal de las ESS en la luminosidad nocturna per cápita por nivel de desarrollo económico. La Figura 6 muestra los resultados. Consistente con el marco teórico, aquellas localidades que están entre las 50% más pobres del país son las que obtienen efectos positivos y estadísticamente significativos ante la presencia de las ESS. De hecho, el efecto de las ESS en el desarrollo económico de celdas con niveles medios y altos de desarrollo económico no es estadísticamente diferente de cero.

**Figura 6**



Fuente: Elaboración propia con datos del DENU (2019). El eje horizontal representa los grupos de luminosidad nocturna. El eje vertical representa el coeficiente de la regresión por primeras diferencias espaciales con su intervalo de confianza al 95% de significancia estadística utilizando el método de Conley (1999).

## Conclusiones

Este texto presenta un estudio sobre las empresas del sector de la economía social y solidaria (ESS) en México y su impacto en el desarrollo económico local. El estudio comienza estableciendo un marco conceptual para comprender la naturaleza de estas empresas y proporciona definiciones de las ESS en México. Luego, se analiza la presencia y distribución de las ESS en el territorio nacional, destacando que son principalmente micro y pequeñas empresas, especialmente presentes en los sectores agrícola, ganadero y pesquero. Finalmente, el estudio evalúa el impacto de las ESS en el desarrollo económico local utilizando la intensidad de luces nocturnas per cápita como medida de referencia. Se encuentra que las ESS tienen un efecto positivo y significativo en el desarrollo económico local, especialmente en territorios menos desarrollados, lo que sugiere su relevancia como una alternativa para promover el bienestar social y económico.

Aunque este estudio aporta una primera evidencia causal de los efectos de las ESS en el desarrollo económico local en México, existen otros aspectos por indagar. Por ejemplo, los efectos ambientales de las ESS o sus efectos en otros indicadores de bienestar, como educación y salud.

En resumen, el propósito de este trabajo es poner en valor las contribuciones de la empresa social para el desarrollo local. Como organizaciones comunitarias con fines económicos, basadas en la propiedad colectiva y mecanismos de decisión democrática y participativa, que tienen como objetivo la generación de empleo a través del desarrollo de actividades con agregación de valor, basadas en la solidaridad, la corresponsabilidad y la distribución equitativa de los beneficios, que opera con una perspectiva g-local, responsabilidad ambiental y del cuidado de sus recursos naturales. El accionar de las empresas sociales fortalece las economías locales y las integra en el mercado.

El resultado de los análisis aquí presentados pone en evidencia y confirma que, aunque la gran mayoría de las empresas sociales en México son imperceptibles ante las fuerzas dominantes del mercado, incluso ante la atención de los distintos niveles de gobierno, estas empresas tienen un impacto marcadamente positivo en el desarrollo y bienestar de sus comunidades, particularmente en aquellos territorios peri-urbanos y rurales en todas las regiones del país.

Estos hallazgos permiten plantear las siguientes hipótesis en materia de políticas de desarrollo. En tanto las políticas nacionales enfocadas al nivel macro enfrentan el reto de la competitividad y los grandes retos globales, las políticas subnacionales –a nivel meso– de fomento económico (Meyer-Stamer, 2000) deben asumir un abordaje activo y –a la vez– respuestas situadas a los contextos locales.

En esta tensión entre lo global y lo local hemos sido testigos de que las estrategias de desarrollo “desde arriba”, de carácter concentrador y supeditada a la actuación de grandes jugadores (empresas con capacidad de grandes inversiones, requerimientos de gran cantidad de insumos y recursos, y de acceso a los mercados globales), no alcanzan a permear en todo el territorio, por lo que se refuerza la polarización concentradora. Ante esta inercia observada ya hace varias décadas, la cuestión radica en si

los territorios peri-urbanos y rurales permanecerán bajo estas circunstancias y no tendrán otro destino que el abandono.

La alternativa que representa el desarrollo de las empresas sociales permite asegurar que éstas son una forma de respuesta activa en territorios donde no llegará la inversión extranjera directa, ni tampoco se dispone de infraestructuras de comunicaciones, ni las ventajas de las economías de la aglomeración. Porque abundan experiencias de empresas sociales que surgen ante la necesidad de movilizar los recursos locales: la capacidad de trabajo de las comunidades, el aprovechamiento sustentable de sus recursos, el cuidado de los recursos naturales que son a la vez el hábitat de sus comunidades. La actuación de estas organizaciones comunitarias con fines económicos ha probado tener mejores resultados para sus territorios, que aquellos otros en los que la dispersión y fragmentación de los productores en pequeño subsisten de forma aislada.

Entre otros factores, las empresas sociales son mecanismos que promueven la organización social de los productores en pequeño (agricultura campesina y familiar; comunidades pesqueras, forestales); el acopio de su producción para canalizar a procesos de agregación de valor o mejores alternativas de comercialización; al desarrollo de infraestructura productiva y la adopción de mejores prácticas; el acceso a información, asistencia técnica, capacitación y servicios de soporte; beneficiarse de capacidades técnicas y profesionalización para la estructuración y gestión de proyectos, así como el acceso a alternativas de financiamiento, incentivos y mecanismos para la capitalización de sus unidades de producción. La empresa social en México, en la mayoría de los casos, se desenvuelven en territorios donde predomina la propiedad social del suelo (ejidos, tierras comunales); ha sido el vehículo para agrupar y generar sinergias entre las unidades de producción de las familias. En el ámbito sociocultural, las empresas sociales contribuyen a reforzar la identidad y el sentido de pertenencia de las comunidades, a motivar el arraigo de la población y velar por la preservación de sus recursos socio-ambientales. En diversas situaciones, las empresas sociales cuentan con la legitimidad social, los medios, la logística y capacidad de actuar con eficacia en casos de desastres causados por fenómenos naturales, pues el principio de solidaridad es base fundante de su actuación.

Así pues, si la evidencia que presenta este trabajo pone en manifiesto el impacto positivo de las empresas sociales en sus territorios –incluso en el contexto de una ausencia de políticas efectivas de fomento a la economía social y solidaria–, consideremos las posibilidades que traería para el desarrollo local el que este sector fuera objeto de una política integral de desarrollo (véanse la Agenda para el Fortalecimiento y la Visibilidad de las Empresas Sociales, 2022; las leyes y programas de fomento a la economía social en diversas regiones de Europa y de América Latina).

Por último, no está de más señalar que la empresa social debe ser entendida más allá de los encuadres geopolíticos. En la vía de los hechos, no es un modelo de economía anticapitalista, ni tampoco pro socialista. Más bien, es una propuesta de modelo holístico de economía, más cercano y coherente con la acepción de la economía circular con sus vertientes económica, social y ambiental.

## Bibliografía

- Acción Ciudadana Frente a la Pobreza (2022). *Agenda para el Fortalecimiento y la Visibilidad de las Empresas Sociales*. Cuaderno del Grupo Promotor de la Economía Social. México. Dinamismo y Estudio Frente a la Pobreza, 35. [https://frentealapobreza.mx/agenda-para-el-fortalecimiento-y-la-visibilidad-de-las-empresas-sociales/?utm\\_source=sendinblue&utm\\_campaign=Agenda%20Empresas%20Sociales&utm\\_medium=email](https://frentealapobreza.mx/agenda-para-el-fortalecimiento-y-la-visibilidad-de-las-empresas-sociales/?utm_source=sendinblue&utm_campaign=Agenda%20Empresas%20Sociales&utm_medium=email)
- Alburquerque, F. (2004). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. *Revista de la CEPAL*, (82), 157-171.
- Alburquerque, F. (2004). *El enfoque del desarrollo económico local*. Cuaderno de capacitación, núm. 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad. Programa AREA - OIT en Argentina - Italia Lavoro. Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo, 75.
- Angrist, J. D., & Pischke, J.-S. (2009). *Mostly harmless econometrics: an empiricist's companion*. Estados Unidos. Princeton University Press, 392.
- Blakely, E.J. & Milano, R.J. (2001). “Community Economic Development”. En P. Baltes & N. Smelser (eds.), *Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Elsevier, 2346-2351. <https://www.sciencedirect.com/topics/social-sciences/economic-and-social-development>
- Castro, R. B., Santero, R., Martínez, M. I. & Guilló, N. (2013). Impacto socioeconómico de las empresas de Economía Social en España: Una valoración cuantitativa de sus efectos sobre la cohesión social. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (79), 35-58.
- CEPES (2010). La Economía Social en España 2008/2009. Confederación Empresarial Española de la Economía Social. Publicaciones. <https://www.cepes.es/publicaciones&pag=5> (Consulta: 30 de agosto de 2023).
- Combes, P.-P. & Gobillon, L. (2015). The Empirics of Agglomeration Economies. *Handbook of Regional and Urban Economics*, (5), 247-348. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-59517-1.00005-2>
- Conley, T.G. (1999). GMM estimation with cross sectional dependence. *Journal of Econometrics*, 92(1). [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(98\)00084-0](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(98)00084-0)
- Conti, S. & Giaccaria, P. (2009). “Local Economic Development”. En R. Kitchin & N. Thrift (eds.), *International Encyclopedia of Human*

- Geography*. Elsevier Science, 233-238. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/B9780080449104002005>
- Coraggio, J. L. (2009). Los caminos de la economía social y solidaria. *Iconos, Revista de Ciencias Sociales*, (33), 29-38.
  - De Chaisemartin, C. & D'Haultfœuille, X. (2020). Two-way fixed effects estimators with heterogeneous treatment effects. *American Economic Review*, 110(9), pp. 2964-2996.
  - De Chaisemartin, C. & D'Haultfœuille, X. (2023). Two-way fixed effects and differences-in-differences with heterogeneous treatment effects: a survey. *The Econometrics Journal*, 26(3), 1-30. <https://doi.org/10.1093/ectj/utac017>
  - Druckenmiller, H. & Hsiang, S. (2019). *Accounting for Unobservable Heterogeneity in Cross Section Using Spatial First Differences*. NBER Working Paper, 42.
  - Dube, A., Girardi, D., Jordà, Ò. & Taylor, A. M. (2023). *A Local Projections Approach to Difference-in-Differences Event Studies*. NBER Working Paper, 54.
  - Duranton, G. & Puga, D. (2004). Micro-Foundations of Urban Agglomeration Economics. *Handbook of Regional and Urban Economics*, (4), 2063-2117. [https://doi.org/10.1016/S1574-0080\(04\)80005-1](https://doi.org/10.1016/S1574-0080(04)80005-1)
  - Elvidge, C., Zhizhin, M., Gosh, T., Hsu, F.-C. & Taneja, J. (2021). Annual Time Series of Global VIIRS Nighttime Lights Derived from Monthly Averages: 2012 to 2019. *Remote Sensing*, 13(5), 922.
  - Emaús Fundación Social. (2011). *Experiencias de Economía Social y Solidaria Sur-Norte*. España. Emaús Fundación Social, 229. <http://emauscursos.com/pdf/GUIA+SUR-NORTE.pdf>
  - FIDESUR (2021). Estrategia Nacional para el Desarrollo Integral de la región Sur Sureste 2030 (ENDIRSSE 2030), Lineamientos Estratégicos. México. [http://sursureste.org.mx/sites/all/themes/fidesur/archivo/estrategia Regional/ENDRSSE-Lineamientos\\_estrat%C3%A9gicos.pdf](http://sursureste.org.mx/sites/all/themes/fidesur/archivo/estrategia Regional/ENDRSSE-Lineamientos_estrat%C3%A9gicos.pdf) (consulta: 18 de septiembre de 2023).
  - FIDESUR (2022). ENDIRSSE 2030, Misión: Desarrollo local y Gobernanza territorial. México. <https://sursureste.org.mx/misiones/desarrollo-local-y-gobernanza-territorial/> (consulta: 18 de septiembre de 2023).
  - Fisac, R., Moreno, A., Mataix, C. & Palacios, M. (2011). La empresa social: revisión de conceptos y modelo para el análisis organizativo. *Revista española del tercer sector*, (17), 1-16.

- Flores, U. (2021). Vertebración del territorio: un análisis de la economía social y del impacto de iniciativas de desarrollo local de modelos de negocio cooperativo en Oaxaca. Tesis de doctorado, Universidad de Zaragoza. Recuperado el 4 de septiembre de <https://base.socioeco.org/docs/tesis-2021-255.pdf>
- González, R. (2016). La perspectiva y el debate sobre una economía cooperativa, solidaria y autogestionaria como centro de la economía social. *Revista de la Academia*, (29), 5-29.
- Goodman-Bacon, A. (2021). Difference-in-differences with variation in treatment timing. *Journal of Econometrics*, 225(2), 254-277. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2021.03.014>
- Henderson, J. V., Squires, T., Storeygard, A. & Weil, D. (2018). The Global Distribution of Economic Activity: Nature, History, and the Role of Trade. *Quarterly Journal of Economics*, 133(1), 357-406. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx030>
- Henderson, J. V., Storeygard, A. & Weil, D. N. (2012). “Measuring Economic Growth from Outer Space”. *American Economic Review*, 102(2), 994-1028.
- INEGI (2022). *Estudio de caso de la economía social de México, 2013 y 2018*. INEGI. [https://www.INEGI.org.mx/investigacion/ecesm/#informacion\\_general](https://www.INEGI.org.mx/investigacion/ecesm/#informacion_general) (consulta: 20 de agosto de 2023).
- Lévesque, B., Girard, J.-P., Malo, M.-C. & Chaire de coopération Guy-Bernier (1999). *L'ancienne et la nouvelle économie sociale: deux dynamiques, un mouvement?: le cas du Québec*. Chaire de coopération Guy-Bernier, Université du Québec à Montréal, p. 28. <https://chaire-ccgb.dev.uqam.ca/wp-content/uploads/sites/51/2022/05/103.pdf>
- Ley de la Economía Social y Solidaria (2022). *Diario Oficial de la Federación*. México. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LESS.pdf> (consulta: 12 de septiembre de 2023).
- Meyer-Stamer, Jörg (2000). Estrategias de desarrollo local y regional: clústers, política de localización y competitividad sistémica. *Revista El Mercado de Valores*, 2000. Año LX. Nacional Financiera, 18-31.
- Michalopoulos, S. & Papaioannou, E. (2018). Spatial Patterns of Development: A Meso Approach. *Annual Review of Economics*, (10), 383-410. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080217-053355>
- Presidencia de la República (2019). Plan Nacional de Desarrollo 2018-2024. *Diario Oficial de la Federación*, 12 de julio

- de 2019. [https://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5565599&fecha=12/07/2019#gsc.tab=0](https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5565599&fecha=12/07/2019#gsc.tab=0)
- Rivera Espinosa, Ramón (coord.) (2016). *Investigaciones y experiencias en economía solidaria: México-Colombia*. México. Universidad Autónoma Chapingo, p. 261. <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/b831079d-6ef5-496f-b18f-ee9b3239bb39/content>
  - Roelants, B. & Salvatori, G. (2022). *The 2022 World Cooperative Monitor*. Euricse & International Cooperative Alliance, 163. [www.monitor.coop](http://www.monitor.coop).
  - Roth, J., Sant'Anna, P. H.C., Bilinski, A. & Poe, J. (2023). What's trending in difference-in-differences? A synthesis of the recent econometrics literature. *Journal of Econometrics*, 235(2), 2218-2244. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2023.03.008>
  - Salas, O. (2012). Cooperativas, más allá del negocio. *Revista Fortuna*. <https://revistafortuna.com.mx/2012/12/18/cooperativas-mas-allá-del-negocio/>
  - Salinas, F. & Osorio, L. (2012). Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (75), 129-151.
  - San Juan Victoria, Carlos. (2013). “Pensar el Sur”, en Julio Moguel (coord.) *El Sur-Sureste mexicano: crisis y retos*. México. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP) de la Cámara de Diputados / LXII Legislatura y Juan Pablos Editor, 242.
  - Simental, A. J. (2016). “Empresas sociales en México”. En Rivera R. (ed.) *Investigaciones y experiencias en economía solidaria: México-Colombia*. México. Universidad Autónoma Chapingo, 168-175.
  - SSEDES (2017). *Economía transformadora: desafíos y límites de la economía social y solidaria (ESS) en 55 territorios de Europa y del mundo (versión abreviada)*. Social & Solidarity Economy as Development Approach for Sustainability (SSEDES), 66. <https://base.socioeco.org/docs/analisis-final-susy.pdf>
  - Vázquez Barquero, A. (1998). Desarrollo local, una estrategia de creación de empleo. Madrid. Editorial Pirámide, 158.





MENCIÓN  
HONORÍFICA

---

XIII  
Premio  
CESOP



# Contra la infodemia, comunicación directa: Factores que inciden en el acto y expectativa de vacunación contra covid-19

*Juan Enrique Huerta Wong y Alejandro Miguel Castañeda Valencia<sup>1</sup>*

## Introducción

El 8 de marzo de 2022, el subsecretario de Prevención de la Salud y vocero del gobierno de México en la pandemia covid-19, Hugo López-Gatell Ramírez, expresó: “la cobertura general en personas adultas ya ha quedado en 90%. Es posible que ya no incremente más el esquema primario; ya todas las personas que en su momento desearon vacunarse y se acercaron a los puestos de vacunación, fueron vacunadas”. En marzo de 2022, la pandemia marcó el momento más bajo de contagios y fallecimientos, luego de dos años.

En ese momento nos preguntamos si, efectivamente, ya no incrementaría la tasa de vacunación y si se podía hacer algo para elevar esta tasa. Para ello parecía pertinente indagar en los factores que hicieron que la gente se vacunara, a fin de contar con recomendaciones, basadas en investigación, de qué se podía hacer para que la tasa continuara en aumento. Si

<sup>1</sup> Los autores agradecen al doctor Federico Vázquez Calero por sus amables comentarios a versiones previas de este documento, así como a la oficina México de la Organización Panamericana de la Salud. También agradecen el tiempo brindado por el jurado del Premio Nacional de Investigación Social CESOP 2023.

esto se sabe, será posible que expertos en epidemiología y áreas relacionadas con la promoción de la salud puedan intervenir para aumentar tasas no solamente en regiones de México, sino del mundo, donde las tasas de vacunación continuaban siendo bajas. Parecía relevante en un momento en el que un número inusualmente alto de personas ingresaban al país proveniente de naciones donde la tasa de vacunación era muy baja.

Las preguntas de investigación fueron ¿Cuáles son los factores que influyen para recibir la vacuna contra covid-19? ¿Se puede modificar la expectativa de vacunación? Para encontrar las respuestas se diseñó un cuasi experimento de campo en el que participaron 500 personas, con cuatro condiciones experimentales: vacunados y no vacunados, intervenidos y no intervenidos. Al grupo de intervenidos se mostró un video informativo con información oficial de la Organización Mundial de la Salud acerca de los beneficios de la vacunación. Adicionalmente, se les dejó en el hogar una infografía. Al grupo de no intervenidos se les exhibió un video placebo con noticias internacionales sin relación con el covid. Se seleccionaron al azar colonias y manzanas, en las cuales se empezaron a tocar puertas hasta encontrar personas no vacunadas o con dosis incompletas. Éstas fueron comparadas con sus vecinos más cercanos que reportaron estar vacunados. Debido a que México es un país de desigualdad extrema, se descartó heterogeneidad económica entre los grupos. Es difícil que la desigualdad se manifieste intra-vecindarios, por lo que se recurrió a este método para reducir tal heterogeneidad.

En lo que sigue se propondrán tres hipótesis. La hipótesis de disimilitud plantea que hay diferencias entre quienes eligieron ser vacunados. Luego de revisar la literatura se encontraron antecedentes para proponer que las personas que eligieron ser vacunadas contaban con mayor educación y nivel socioeconómico, pero, de manera más importante, aceptaron la información de beneficios y no validaron mitos negativos de las vacunas. La literatura disponible también permitió plantear la hipótesis de la calidad de información, la cual considera que aceptar la información de los beneficios de las vacunas anticipa que las personas se volverán a vacunar, por ejemplo, para los refuerzos disponibles de vacunas en el futuro. Por último, la hipótesis de la comunicación directa anticipa que es posible modificar los efectos adversos de los mitos negativos de las vacunas, y entonces convencer a personas de completar el ciclo de vacunación.

La hipótesis 1, o de la disimilitud, recurrió a pruebas t-test. Los resultados indican que fue apoyada. Efectivamente, las personas que eligieron ser vacunadas aceptaron la información de beneficios y no validaron mitos negativos de las vacunas. La hipótesis 2, o de la calidad de la información, se probó usando una regresión probit con una función de máxima verosimilitud. También fue apoyada. De manera consistente, la expectativa de vacunación es una función de aceptar la información de beneficios y no validar mitos negativos de las vacunas, controlando por diferencias socio-demográficas. Por último, la hipótesis 3, o de la comunicación directa, fue probada mediante un modelo de diferencia en diferencias. Este modelo permitió identificar que las personas no vacunadas aumentan su expectativa de vacunación cuando son expuestas a información acerca de los beneficios de las vacunas. También permite apoyar la intuición de la autoridad sanitaria. Efectivamente, hay evidencia experimental que apoya que en marzo de 2020 la población general y la no vacunada contaba con un nivel de madurez que difícilmente cambiaría su convicción de continuar sus procesos de vacunación, si bien aún los grupos de población no vacunados pueden modificar su comportamiento.

La sección final responde las preguntas de investigación y discute que el apoyo de la investigación a estas tres hipótesis es relevante en el ámbito legislativo porque ofrece rutas claras en esta materia. En cuanto a las preguntas del presente estudio, se cuenta ahora con evidencia acerca del tipo de información y forma de entrega de la misma, que influyen en el estatus actual de vacunación, pero también en la expectativa futura del acto de vacunación. También se cuenta con evidencia de que la expectativa de vacunación, y que sugiere que el desempeño de la conducta de vacunación puede ser modificada si se utilizan técnicas de promoción de la salud, como la comunicación directamente entregada a las personas. En cuanto al ámbito legislativo, si la calidad de la información es relevante para que la gente continúe vacunándose, y si hemos encontrado una ruta basada en evidencia para el uso de información directamente aplicada en los hogares, se puede proponer que se legisle en el sentido de estrategias focalizadas de promoción de la salud, usando para ello explicaciones sencillas, directamente entregadas a la población, y no mediatizadas.

## Antecedentes

### El rol de la información en la conducta de vacunación

Este documento plantea dos preguntas de investigación: a) ¿Cuáles son los factores que influyen en la elección de recibir la vacuna contra covid-19? b) ¿Se puede modificar la expectativa de recibir la vacuna a corto plazo?

La pandemia de covid-19 en México tuvo sus expresiones más agudas en 2020 y 2021. En total, 334,336 mexicanas y mexicanos perdieron la vida, y más de 7 millones contrajeron el virus (Conahcyt, 2023). Fue este uno de los cinco países donde más personas fallecieron por covid (WorldOMeter, 2023). Con este nivel de vulnerabilidad, es preciso entender cómo se puede incrementar la resiliencia, pues la probabilidad de que el sistema de salud tenga que encarar una nueva pandemia es mayor que nunca, de acuerdo con un grupo de expertos de Estados Unidos, convocados por Salud Pública de la Universidad de Harvard (Alimi et al., 2021). Es decir, es preciso entender cómo funciona la conducta de los sujetos de las políticas públicas en materia de salud, y bajo qué condiciones se puede realizar una mejor promoción de conducta preventiva en salud pública.

Este nivel de contagios y fallecimientos no resultó homogéneo a lo largo de la distribución socioeconómica. En todo el mundo se documentó la relación entre covid-19 y pobreza, que llegó a revertir décadas de progreso sostenido; 71 millones de personas cayeron en condición de pobreza, la primera alza global en 20 años (Banco Mundial, 2022). México no fue la excepción. La política pública optó por el “quédate en casa” (Navarro Arredondo, 2023), lo cual probablemente agravó las condiciones económicas de las personas en situación de vulnerabilidad y pobreza, que constituyen más de la mitad de la población (Lustig y Martínez Pabón, 2021; Salas et al., 2020). Se generó un ciclo vicioso, en el que personas en condición de vulnerabilidad o pobreza no pudieron quedarse en casa, o perdieron su empleo de manera completa o parcial (Teruel Belismelis y Pérez Hernández, 2021). También contaban con una mayor incidencia de factores de vulnerabilidad, como diabetes y obesidad (Jiménez García, et al., 2022), así como menor protección social, de tal manera que, con mayor

frecuencia, quienes enfermaron o incluso fallecieron fueron las personas con ingresos por debajo del promedio (Arceo, Campos, Esquivel, Alcaraz, Martínez y López, 2021).

Es también probable que este círculo vicioso haya sido complementado con una mayor exposición a información anticientífica. A la pandemia sucedió una infodemia. En el mundo se encontraron reportes falsos que se multiplicaron en 25 lenguas, en 87 países (Islam et al., 2020). En México, un análisis encontró que sólo entre julio y agosto de 2020 circularon 28 millones de noticias falsas y 12 millones de videos falsos en redes sociales, que difundían remedios caseros para curar el covid-19, la existencia de una placa magnética como resultado de la vacunación, o una conjura internacional contra la humanidad conducida por Carlos Slim y el dueño de Facebook, entre otros rumores (Alba-Leonel, Papaqui-Alba, Omaña-Villagran y Gracida-Morales, 2021). El análisis de contenido más grande que se ha hecho en un país de habla hispana dio cuenta que los medios de comunicación formales constantemente difirieron de la comunicación gubernamental, particularmente en su superficie de opinión, llamando a contradecir al Consejo General de Salubridad y las ordenanzas que de ella emanaron. Adicionalmente, dieron eco constantemente a las redes sociales, por las cuales se distribuyeron diversos mitos acerca de covid-19 y, más tarde, de la vacunación (Huerta, Castañeda y Manzano, 2023). Desde el primer día, los organismos rectores de la lucha contra la pandemia, la Organización Mundial de la Salud y su correspondiente en este continente, la Organización Panamericana de la Salud, mantuvieron informada a la población de los avances en la prevención y combatieron activamente mitos como que las vacunas producían magnetismo, carecían de medidas de seguridad por haber sido producidas rápidamente y, en últimas, que eran una parte del problema más que de la solución. Estas noticias falsas fueron probablemente más consumidas por personas con un mayor grado de vulnerabilidad; por ejemplo, hay evidencia de que quienes contaban con más educación tendieron a consumir y creer menos en noticias falsas que personas con un menor nivel educativo (Seo, Blomberg, Altschwager y Vu, 2020).

El nivel educativo, país por país, se relaciona estrechamente con la condición socioeconómica, al punto que con frecuencia usamos el primero como proxy del segundo. Hubo varias maneras en que la desigualdad económica

afectó el proceso de dispersión de las vacunas. En el mundo, las naciones de ingreso alto acapararon las vacunas durante el primer año, y su dispersión fue más lenta para países de ingreso medio y bajo (Rydland, Friedman, Stringhini, Link y Eikemo, 2022; Tatar, Shoorekchali, Faraji y Wilson, 2021). Dentro de los países, las diferencias socioeconómicas explicarían, sea de manera directa o indirecta a través del consumo de información de los beneficios de las vacunas, quién se vacunó contra covid-19. Las personas con ocupaciones manuales tendieron a no vacunarse y ser más escépticos que aquellas con un mayor nivel educativo, al punto de equiparar la brecha educativa con una brecha socioeconómica en la vacunación (Leonhardt, 2021; Lipovcan, Prizmic-Larsen & Franc, 2022).

Desde la discusión anterior se puede proponer entonces que hay diferencias entre personas vacunadas y no-vacunadas o con esquemas incompletos. Son diferencias sociodemográficas (sexo, escolaridad, estatus económico) y en la dotación de información oficial acerca de los beneficios de las vacunas (proveniente de fuentes gubernamentales y organismos internacionales de salud) e información no-oficial acerca de mitos de efectos negativos de las vacunas (señalada por las autoridades sanitarias como falsa o desinformación). La *Hipótesis de disimilitud* plantea que las personas que recibieron la vacuna contra covid-19 tienen mayores niveles de escolaridad y mejor estatus socioeconómico que las personas que rechazaron la vacuna o no completaron el esquema de vacunación. Además, tienen una mayor dotación de información oficial sobre los beneficios de las vacunas. En contraparte, las personas que no se vacunaron cuentan con más dotación de información contra el antígeno y que es contraria a la información difundida por fuentes gubernamentales y organismos internacionales de salud (información no-oficial) (Hipótesis 1).

La hipótesis de disimilitud pregunta por los factores que influyen en la elección de recibir la vacuna contra covid-19. Es decir, pregunta por los factores que hicieron que la gente se vacunara. Este documento de investigación también pregunta si se puede modificar, a corto plazo, la expectativa de recibir la vacuna. Se propone que sí se puede cambiar la intención. La *Hipótesis de dotación de información* plantea que la expectativa de vacunación o intención del individuo de recibir la vacuna es influida por su canasta de información. Los individuos que tengan mayor dotación de información de beneficios de las vacunas, proveniente de organismos de salud gubernamentales, tendrán mayor propensión a aceptar la vacuna contra covid-19,

relación que será neta de características sociodemográficas. En contraste, las personas con mayor dotación de información contra la vacuna de covid-19 y opuesta al mensaje emitido por las instituciones oficiales de salud tienen menor disposición para recibir la vacuna (Hipótesis 2).

### Cómo convencer a más personas de que se vacunen

Hasta aquí se ha propuesto que hay una probabilidad de que la calidad de información a la cual se ha expuesto las personas tenga el rol de promover que las personas se vacunen. Si esto es así, para promover que más personas se vacunen, es posible que se pueda reducir el uso disusivo de la desinformación, o infodemia, usando herramientas de comunicación directa. En pleno 2023, algunos medios de comunicación continúan campañas, por ejemplo, contra las vacunas de origen no estadounidense, como Sputnik, cuyos resultados de tercera fase fueron publicados en *The Lancet*, en 2021 (Logunov et al., 2021). Un experimento en Puebla mostró que personas *informadas directamente* redujeron significativamente el consumo de energía en los hogares. En este experimento, Stojanovski y sus colegas de la Universidad de Stanford compartieron información de manera directa a la gente, puerta por puerta, con el fin de incrementar su conocimiento y habilidades en la administración de la energía doméstica (Stojanovski et al., 2020). Estos principios son los mismos en la estrategia de promoción de la salud. Un principio supone alfabetizar en salud con el fin de empoderar individuos y comunidades, en este caso específico, para garantizar la aproximación a la vacunación universal. Este enfoque propone medidas de comunicación directa en materia de salud como la mejor estrategia para dirigir a las personas a fuentes confiables de información. La vía para hacerlo es proporcionar información fácil de acceder, de comprender y de usar. Esto con el fin de evitar sobrecargas de información y mejorar la confianza hacia los responsables de la política de salud (Baum, Narayan, Sanders, Patel y Quizhpe, 2009; Okan, Messer, Levin-Zamir, Paakkari y Sorensen, 2023).

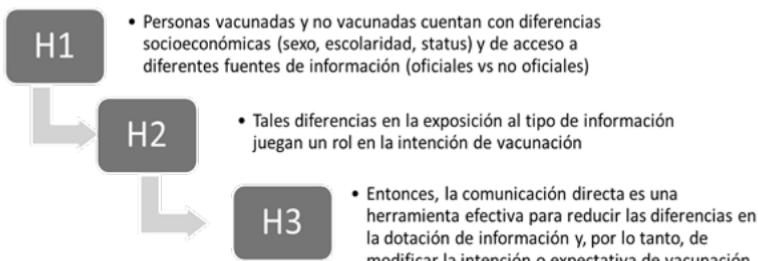
El principio fundamental en campañas de promoción de la salud es que se pueden lograr cambios en la conducta de las personas que pueden beneficiarlas. En las ciencias sociales, una de las hipótesis más probadas es que las personas tomarán las decisiones que mejor convengan a sus intereses (*rational choice*). Los estudios disponibles sobre elección racional

y vacunación sugieren que hay determinantes sociales de la salud, como la confianza en el gobierno, que interactúan con la mejor información disponible en este proceso racional de toma de decisiones (Voinson, Billiard y Alvergne, 2015; Tomljenovic, Bubic y Erceg, 2020).

Como continuación de la discusión anterior se propone la *Hipótesis de comunicación directa*. Ésta propone que una intervención que considere transmitir información oficial, de beneficio de las vacunas, entregada de manera directa en los hogares, influye positivamente la intención de vacunación. Se plantea que la comunicación directa es una herramienta efectiva para reducir las diferencias en la dotación de información y, por lo tanto, de modificar la expectativa de vacunación (Hipótesis 3).

La Figura 1 sintetiza las hipótesis cuyas pruebas son mostradas en las secciones posteriores.

**Figura 1. El rol de la información en la conducta de vacunación**



Fuente: Elaboración propia.

## Material y métodos

### Diseño de investigación

Para probar las hipótesis de este estudio se ha diseñado un estudio de tipo experimental, el método estándar para obtener evidencia de causalidad, particularmente en el contexto de la promoción de la salud (Britton, 2010; Nutbeam, 1998). Se plantea un experimento de campo que ponga

a prueba dos condiciones experimentales de tipos de comunicación de la salud. Se trata de un experimento 2X2 pretest-intervención-posttest, cuyas condiciones experimentales se muestran en la Tabla 1.

**Tabla 1. Diseño 2x2 de grupos múltiples de comparación**

Participantes	Intervención		
	Grupo de tratamiento Exposición a video intervención + infografía	Grupo de control Exposición a video placebo + infografía	N
Grupo de no vacunados o vacunados con esquemas incompletos	G1 VD. Tipo de información, expectativa de vacunación	G2 VD. Tipo de información, expectativa de vacunación	250
Grupo de vacunados con esquemas incompletos	G3 VD. Tipo de información, expectativa de vacunación	G4 VD. Tipo de información, expectativa de vacunación	250
	250	250	500

Fuente: Elaboración propia.

Se plantean dos grupos experimentales, los cuales han recibido diferentes tipos de tratamiento, tal como se muestra en la Tabla 2. Un primer momento se usa para seleccionar personas no vacunadas. Se seleccionan hogares. Se realiza un pretest antes de la intervención, ahondando en la experiencia de la epidemia en el hogar, así como baterías del tipo de información con la que cuentan las personas. Se aplicaron dos intervenciones de comunicación para la salud: a) una infografía con información relevante acerca de por qué vacunarse, con énfasis en información factual y, de preferencia, difundida previamente por OPS y el gobierno de México; b) un video de 2.5 minutos con información relevante acerca de por qué vacunarse. La infografía queda constante, porque adicionalmente a los objetivos del estudio, había una preocupación en el equipo de investigación acerca de que las personas debían conocer más sobre los beneficios individuales y sociales de vacunarse. Después del pretest se realiza una intervención, que consiste en la reproducción aleatoria de un video seleccionado entre dos opciones. Ambos videos tienen una duración igual de un minuto. La primera opción es un video diseñado para el experimento,

que contiene información difundida por OPS y cuenta con información positiva y tratamiento emotivo. Su exposición determina el Grupo de Tratamiento. Un video placebo, que contiene una sección de noticias internacionales en las que no se menciona la vacuna ni la enfermedad covid-19. Éste es el grupo de control. La selección de los participantes en una u otra condición experimental es aleatoria y ciega a los entrevistadores de campo, pues se programó de manera automatizada y aleatoria desde el dispositivo de captura de información. Se trata entonces de un diseño experimental doble ciego, pues ni los participantes ni los entrevistadores de campo conocen los objetivos finales de la investigación.

**Tabla 2. Momentos de observación (pretest, posttest)**

<b>Grupo 1</b>	Vacunados con esquema completo	O1 –Pretest expectativa, dotación de información y var socioeconómicas	X1	O2 –Posttest expectativa, dotación de información
<b>Grupo 2</b>	No vacunados o esquemas incompletos	O1 –Pretest	X2	O2 –Posttest

Fuente: Elaboración propia.

Las entrevistas fueron realizadas cara a cara durante marzo de 2022 en el municipio de Puebla, el cual contaba con la ventaja, para el estudio, de haber completado menos del promedio nacional, 90%, al momento de diseñar el mismo. Se realizaron en total 564 entrevistas, pero al final se seleccionaron 500 que cumplieron con tres criterios: 1) Para verificar la condición de vacunación de cada entrevistado, además del propio testimonio, se consultó su registro de vacunación en la página web de las autoridades sanitarias; se descartaron las entrevistas cuya condición de vacunación expresada difirió en la comprobación. 2) La aplicación de la entrevista y consulta del registro de vacunación fue aprobada por los entrevistados mediante la lectura y firma de un consentimiento informado que cumple estrictamente con los procedimientos del Institutional Review Board (IRB) en Estados Unidos, y Ethics Review Board (ERB) en Canadá. No localizamos oficinas de ética de investigación en universidades o centros de investigación disponibles en México, pero el investigador principal cuenta con entrenamiento en procedimientos IRB en Estados Unidos, así como ERB en Canadá, adquiridos a través de su entrenamiento formal en instituciones académicas; se descartaron las entre-

vistas cuya aprobación expresa resultó dudosa en la verificación posterior. 3) Debido al difícil acceso e identificación de la población no-vacunada y con esquema de vacunación incompleto se aplicó un sistema de recolección de información de tipo no-probabilístico mediante el método de ‘vecino más cercano’; es decir, se recurrió a una estrategia de bola de nieve iniciando con las puertas de desconocidos en una colonia de estrato medio, seleccionada de manera aleatoria del conjunto de viviendas de estrato medio en la ciudad de Puebla. Se barrieron las calles en el sentido de las manecillas del reloj para identificar personas no vacunadas o con esquemas incompletos. Una vez que se encontraron estas personas, se continuó tocando puertas para hallar al vecino vacunado más cercano a ellas. Como el diseño es no probabilístico, esta condición hace que el diseño sea, para mayor especificación, de tipo cuasi experimental. Se descartaron las entrevistas donde no hubo vecino más cercano, es decir, donde el sujeto de investigación par de comparación no se verificó en la misma cuadra.

## Variables

*Expectativa<sub>i</sub>*<sup>\*</sup>, propensión autoevaluada (0-10), de que cada participante se vacune en los meses próximos a la aplicación del cuestionario. Si el entrevistado *i* considera que hay altas probabilidades de hacerlo (9 y 10), entonces *exp\_vac<sub>i</sub>* = 1. En cambio, *exp\_vac<sub>i</sub>* = 0 si el entrevistado *i* no prevé altas probabilidades de vacunarse en ese lapso (<9).

*Condición de vacunación<sub>i</sub>*<sup>\*</sup>. Variable binaria en la que *cond\_vac<sub>i</sub>* = 1 si cada participante cuenta con esquema completo comprobado (una o dos dosis, dependiendo la farmacéutica) y *cond\_vac<sub>i</sub>* = 0 si cada participante no ha sido vacunado o ha recibido un número inferior de las dosis que compone un esquema de vacunación (esquema incompleto).

*Estatus<sub>i</sub>* representa el estatus socioeconómico del individuo a través de un índice elaborado bajo la regla AMAI (2022).

Dotación de información. Respuesta a 12 ítems de posesión que indagan la preferencia del individuo por la información oficial de beneficios de las vacunas, o la información no-oficial de daños de las mismas, mediante los cuales se construyen índices no sesgados de información oficial y no oficial, derivados a través de análisis de correspondencias múltiples (véase Tabla 3).

**Tabla 3. Análisis de correspondencias múltiples, índices de información (parte 1)**

Variable	Descripción	Categorías
		t_0
<b>Índice información oficial (% inercia explicada= 96.87)</b>		
oficial_1	Tener el esquema de vacunación completo proporciona el mayor nivel de inmunidad	0, Falso (n=149) 1, Verdadero (n=351)
oficial_2	Aunque el proceso de desarrollo fue rápido, las vacunas contra el covid-19 son seguras	0, Falso (n=159) 1, Verdadero (n=341)
oficial_3	Las vacunas han sido aprobadas tras una serie de procesos de calidad	0, Falso (n=131) 1, Verdadero (n=369)
oficial_4	La vacuna covid-19 puede proteger la vida de mi familia y la mía	0, Falso (n=110) 1, Verdadero (n=390)
oficial_5	Las vacunas usan una tecnología nueva que evita la muerte por covid-19	0, Falso (n=204) 1, Verdadero (n=296)
oficial_6	El virus covid sí existe: 6 millones de personas han muerto por éste	0, Falso (n=78) 1, Verdadero (n=422)
oficial_7	Las personas mayores de 60 años son más susceptibles a ser seriamente afectadas por el covid-19	0, Falso (n=114) 1, Verdadero (n=386)
<b>Índice Información No-Oficial (% inercia explicada= 96.10)</b>		
no_oficial_1	Es más peligroso recibir la vacuna que enfermarme de covid-19	0, Falso (n=95) 1, Verdadero (n=405)
no_oficial_2	Las vacunas contra el covid-19 causan magnetismo	0, Falso (n=61) 1, Verdadero (n=439)
no_oficial_3	Las vacunas contra covid-19 generan más daños a la salud que beneficios	0, Falso (n=117) 1, Verdadero (n=383)
no_oficial_4	No es necesario que me vacune	0, Falso (n=123) 1, Verdadero (n=377)
no_oficial_5	Las vacunas contra el covid-19 contienen chips	0, Falso (n=47) 1, Verdadero (n=453)

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3. Análisis de correspondencias múltiples, índices de información (parte 2)

Variable	General			Dimensión 1		
	mass	quality	%inert	coord	sqcorr	contrib
<b>Índice información oficial (% inercia explicada= 96.87)</b>						
oficial_1	0.043 0.100	0.957 0.957	0.127 0.054	1.714 -0.727	0.957 0.957	0.125 0.053
oficial_2	0.045 0.097	0.936 0.936	0.137 0.064	1.705 -0.795	0.936 0.936	0.132 0.062
oficial_3	0.037 0.105	0.971 0.971	0.123 0.044	1.815 -0.645	0.971 0.971	0.123 0.044
oficial_4	0.031 0.111	0.952 0.952	0.140 0.040	2.095 -0.591	0.952 0.952	0.138 0.039
oficial_5	0.058 0.085	1.011 1.011	0.071 0.049	1.124 -0.775	1.011 1.011	0.074 0.051
oficial_6	0.022 0.121	0.996 0.996	0.116 0.021	2.312 -0.427	0.996 0.996	0.119 0.022
oficial_7	0.033 0.110	1.109 1.109	0.013 0.004	0.665 -0.196	1.109 1.109	0.014 0.004
<b>Índice Información No-Oficial (% inercia explicada= 96.10)</b>						
no_oficial_1	0.038 0.162	0.898 0.898	0.232 0.054	2.387 -0.560	0.898 0.898	0.217 0.051
no_oficial_2	0.024 0.176	1.053 1.053	0.106 0.015	2.180 -0.303	1.053 1.053	0.116 0.016
no_oficial_3	0.047 0.153	0.926 0.926	0.188 0.057	1.967 -0.601	0.926 0.926	0.181 0.055
no_oficial_4	0.049 0.151	1.010 1.010	0.127 0.042	1.650 -0.538	1.010 1.010	0.134 0.044
no_oficial_5	0.019 0.181	1.001 1.001	0.162 0.017	2.998 -0.311	1.001 1.001	0.169 0.018

Fuente: Elaboración propia.

## Composición de la muestra

La Tabla 4 presenta la composición muestral entre los grupos experimentales y las variables que componen las ecuaciones (1) y (2). De las 500 personas que conforman la muestra, 293 son mujeres (58.6%) y 207 hombres (41.4%); el promedio de edad es 38.91 años y el promedio de escolaridad es 8.01 años escolares aprobados (mín=0, máx=17). El estatus económico promedio del hogar en el que residen los entrevistados es 122.7 puntos del índice socioeconómico, que corresponde al ‘nivel C menos’ (clase media-baja), es decir, en promedio la muestra se compone por hogares donde el jefe de hogar tiene estudios mayores a primaria, en los cuales 38% del ingreso es destinado al consumo de alimentos y 24% para transporte y comunicación (AMAI, 2022). La media muestral del índice de información oficial es 0.7333 y del índice de información no-oficial es 0.1714. En la muestra, 240 personas corresponden a GC (48%) y 260 a GT (52%) distribuidas entre las submuestras de los grupos de vacunación, *VAC* contiene 121 personas de GC (24.2%) y 126 de GT (25.2%), mientras que *NOVAC* tiene 119 personas de GC (23.8%) y 134 de GT (26.8%). La media en la dotación de información no-oficial antes de la intervención (0.1718) es levemente menor a la media después de la intervención (0.1817), mientras que el índice de información oficial aumenta de 0.7310 a 0.7717 después de la exposición a la intervención multimedia, que sugiere, a nivel descriptivo, que la intervención ha sido exitosa, dada su brevedad.

En la Tabla 4 se puede observar que el grupo de vacunados tiene 151 mujeres (30.2%) y 96 (19.2%) hombres, mientras que el grupo de no vacunados se compone de 142 mujeres (28.4%) y 111 hombres (22.2%), por lo que la diferencia porcentual entre las submuestras es 1.8% en las mujeres y 3% en los hombres (Tabla 2). En el de grupos experimentales, el de vacunados tiene 70 mujeres (28.34% de SA) y 51 hombres (20.64% de SA) en GC; y 81 mujeres (32.80% de SA) y 45 hombres (18.22%) en GT, por lo que, dentro de los vacunados, la diferencia porcentual de personas que pertenecen a cada sexo es 4.46% entre mujeres y 2.42% en hombres; en tanto el grupo de no vacunados tiene 68 mujeres (13.6% de no vacunados) y 51 hombres (10.2% de SB) en GC y 74 mujeres (14.8% de no vacunados) y 60 hombres (12% de no vacunados) en GT, por lo que la diferencia porcentual es 1.2% en mujeres y 1.8% en hombres. No se identifican diferencias mayores a 3% en la composición por sexo de

las submuestras y 4.5% entre los grupos experimentales que conforman internamente vacunados y no vacunados, por lo tanto, a nivel descriptivo, no parece haber indicios de diferencias sustanciales en los patrones de vacunación por sexo que afecten las pruebas de hipótesis.

**Tabla 4. Descripción de las variables por submuestra y grupo experimental (n=500)**

Variable	VAC-GC	VAC-GT	NOVAC-GC	NOVAC-GT	Total
Tamaño (%)	24.2	25.2	23.8	26.8	100
sexo (n)	M=70; H=51	M=81; H=45	M=68; H=51	M=74; H=60	M=293; H=207
edad (media)	39.16	38.35	39.95	37.83	38.91
escolaridad (media)	9.02	8.87	6.71	7.46	8.01
estatus (media)	131.76	130.63	111.98	116.57	122.70
oficial (media_t0)	0.9095	0.8540	0.6150	0.5570	0.7310
no-oficial (media_t0)	0.0671	0.0762	0.2671	0.2717	0.1718
oficial (media_t1)	0.9241	0.8949	0.6439	0.6324	0.7717
no-oficial (media_t1)	0.0958	0.0883	0.2421	0.2934	0.1817

Fuente: Elaboración propia.

### **Estrategia analítica**

La hipótesis de disimilitud (H1) se evalúa comparando, mediante pruebas de diferencias de medias *t-test*, un conjunto de características sociodemográficas y la dotación de información oficial y no-oficial de dos submuestras de interés: 1) *Submuestra vacunados* (VAC) (n = 247); 2) *Submuestra no-vacunados e incompletos* (NOVAC), (n = 69 personas con esquema de vacunación incompleto y 184 personas sin dosis alguna). Las características sociodemográficas que se comparan son sexo (hombre o mujer), escolaridad (años escolares aprobados), nivel socioeconómico del hogar y dotación de información.

La hipótesis de dotación de información (H2) se prueba estimando el efecto de las características sociodemográficas y la dotación de información con un modelo probit –estimado por una función de máxima verosimilitud– donde

la probabilidad de un resultado positivo está determinada por la función de distribución acumulativa normal estándar. La ecuación objetivo es la siguiente:

$$(1) \quad \text{expectativa\_vac}_i^* = \beta_0 + \beta_1 \text{sexo}_i + \beta_2 \text{edad}_i + \beta_3 \text{escolaridad}_i + \beta_4 \text{niv\_socioeconómico}_i + \beta_5 \text{info\_oficial}_i + \beta_6 \text{info\_no\_oficial}_i + \epsilon_i$$

donde  $\text{expectativa\_vac}_i^*$  es la propensión del entrevistado a recibir el antígeno contra covid-19 o su refuerzo en el corto plazo. Las covariables con signo positivo y que resultan estadísticamente distintas a cero ( $p - value < 0.05$ ) son consideradas como factores que influyen positivamente en la expectativa de vacunación, mientras que las variables con signo negativo y estadísticamente distintas a cero corresponden a factores que tienen efecto negativo sobre la intención de vacunación. Para probar la hipótesis de dotación de información se espera que el estimador correspondiente a la covariable  $\text{info\_oficial}_i$  tenga signo positivo, mientras que el coeficiente de  $\text{info\_no\_oficial}_i$  sea negativo. Las estimaciones se realizan para la muestra en general, y las dos submuestras (VAC y NOVAC).

Después de realizar la intervención se prueba la hipótesis de comunicación directa (H3), mediante la técnica econométrica de diferencias en las diferencias (*diff-diff*) en un modelo probit de efectos aleatorios (O'Neill, Kreif, Grieve, Sutton y Sekhon, 2016), la cual evalúa si después de la intervención multimedia el GT presenta incrementos estadísticamente significativos en la probabilidad de tener una expectativa de vacunación alta. La ecuación objetivo del modelo *diff-diff* descrito es:

$$(2) \quad \text{expectativa\_vac}_{it} = \pi_0 + \pi_1 G_i * \text{despues}_t + \pi_2 G_i + \pi_3 \text{despues}_t + \theta_1 \text{sexo}_i + \theta_2 \text{edad}_i + \theta_3 \text{escolaridad}_i + \theta_4 \text{niv\_socioeconómico}_i + \theta_5 \text{info\_oficial}_i + \theta_6 \text{info\_no\_oficial}_i + \epsilon_{it}$$

donde  $\text{expectativa\_vac}_{it}$  es la variable dependiente de interés que indica la dimensión de la intención (alta, no alta) del individuo  $i$  antes y después de la intervención;  $\pi_1$  es el coeficiente del efecto de la participación en la intervención multimedia para que la propensión a que  $\text{expectativa}_{it}$  sea igual a uno (*efecto DD*);  $G_i$  es el grupo experimental al que pertenece la persona ( $G_i=0$  si el individuo está en GC,  $G_i=1$  si el individuo forma parte de GT);  $\text{despues}_t$  es el indicador temporal pre-intervención ( $\text{despues} = 0$ ) o pos-intervención ( $\text{despues} = 1$ );  $\epsilon_{it}$  es el término error.

Respecto a las variables explicativas incluidas en el modelo *diff-diff* es preciso señalar que los índices de información oficial y no-oficial fueron

estimados antes y después de la intervención multimedia con el objetivo de cuantificar las diferencias en las respuestas entre ambos momentos, tomando como base los valores de los coeficientes en la pre-intervención. El detalle de los índices antes y después de la intervención, los ítems que el entrevistado señaló como verdaderos o falsos antes ( $t_0$ ) y después de la intervención ( $t_1$ ) en cada índice, y el número de personas ( $n$ ) que eligió cada respuesta, se pueden observar en la Tabla 5.

Tabla 5. Variables del modelo diferencias en diferencias

Variable	Ítem de cuestionario	Categorías	
		$t_0$	$t_1$
<b>Índice información oficial</b>			
oficial_1	Tener el esquema de vacunación completo proporciona el mayor nivel de inmunidad	0, Falso (n=149) 1, Verdadero (n=351)	0, Falso (n=137) 1, Verdadero (n=363)
oficial_2	Aunque el proceso de desarrollo fue rápido, las vacunas contra el covid-19 son seguras	0, Falso (n=159) 1, Verdadero (n=341)	0, Falso (n=128) 1, Verdadero (n=372)
oficial_3	Las vacunas han sido aprobadas tras una serie de procesos de calidad	0, Falso (n=131) 1, Verdadero (n=369)	0, Falso (n=111) 1, Verdadero (n=389)
oficial_4	La vacuna covid-19 puede proteger la vida de mi familia y la mía	0, Falso (n=110) 1, Verdadero (n=390)	0, Falso (n=97) 1, Verdadero (n=403)
oficial_5	Las vacunas usan una tecnología nueva que evita la muerte por covid-19	0, Falso (n=204) 1, Verdadero (n=296)	0, Falso (n=167) 1, Verdadero (n=333)
oficial_6	El virus covid sí existe: 6 millones de personas han muerto por éste	0, Falso (n=78) 1, Verdadero (n=422)	0, Falso (n=64) 1, Verdadero (n=436)
oficial_5	Las personas mayores de 60 años son más susceptibles a ser seriamente afectadas por el covid-19	0, Falso (n=114) 1, Verdadero (n=386)	0, Falso (n=89) 1, Verdadero (n=411)
<b>Índice Información No-Oficial</b>			
no_oficial_1	Es más peligroso recibir la vacuna que enfermarme de covid-19	0, Falso (n=95) 1, Verdadero (n=405)	0, Falso (n=118) 1, Verdadero (n=382)
no_oficial_2	Las vacunas contra el covid-19 causan magnetismo	0, Falso (n=61) 1, Verdadero (n=439)	0, Falso (n=56) 1, Verdadero (n=444)
no_oficial_3	Las vacunas contra covid-19 generan más daños a la salud que beneficios	0, Falso (n=117) 1, Verdadero (n=383)	0, Falso (n=119) 1, Verdadero (n=381)
no_oficial_4	No es necesario que me vacune	0, Falso (n=123) 1, Verdadero (n=377)	0, Falso (n=118) 1, Verdadero (n=382)
no_oficial_5	Las vacunas contra el covid-19 contienen chips	0, Falso (n=47) 1, Verdadero (n=453)	0, Falso (n=53) 1, Verdadero (n=447)

Fuente: Elaboración propia.

## Resultados

### **H1: Diferencias sociodemográficas y en la dotación de información entre vacunados y no vacunados**

La Tabla 6 muestra los resultados de las pruebas de diferencias de medias (*t-test*) de las variables sociodemográficas y de dotación de información (oficial y no-oficial) entre las submuestras que componen la muestra general y las submuestras dentro de los grupos experimentales. En la muestra general y en el interior de los grupos experimentales, las diferencias son estadísticamente significativas con 95% de confianza en escolaridad, estatus socioeconómico y dotación de información oficial y no-oficial, mientras que no hay diferencias estadísticamente significativas en edad.

En escolaridad, las personas vacunadas manifiestan 1.83 grados escolares aprobados más que los no vacunados. Respecto al estatus, los vacunados cuentan con 16.77 puntos del índice AMAI más que las personas no vacunadas, 19.78 en el grupo de control y 14.06 en el grupo de tratamiento. En cuanto a la dotación de información, los vacunados cuentan con una dotación de información oficial mayor en casi 28 puntos porcentuales que los no vacunados en la muestra total y en los grupos experimentales, en cambio, la dotación de información no-oficial del grupo de vacunados es 20 puntos porcentuales menor con respecto a no vacunados en todos los niveles de comparación.

La comparación de los grupos muestra diferencias estadísticamente significativas entre quienes se vacunaron y quienes no se vacunaron o lo hicieron de manera incompleta. En términos generales, las personas que recibieron el esquema de vacunación completo cuentan con mayor escolaridad, estatus socioeconómico y una mayor dotación de información oficial que las personas con esquema incompleto y no-vacunados. En cambio, la dotación de información no-oficial es considerablemente mayor en la población con esquema de vacunación incompleto y no vacunados.

**Tabla 6. Diferencias de medias ( $H_0 \neq 0$ ) entre submuestras e intragrupos experimentales**

Variables	Vacunados	No vacunados	diff	t	p-value
<b>Muestra</b>					
edad	39.000	38.826	0.174	0.147	0.883
escolaridad	8.939	7.111	1.829	4.637	0.000
nivel socioeconómico	131.182	114.415	16.767	5.326	0.000
información oficial	0.875	0.595	0.279	11.621	0.000
información no-oficial	0.070	0.270	-0.200	-10.004	0.000

Fuente: Elaboración propia.

## H2: Influencia de la dotación de información y características sociodemográficas sobre la expectativa de vacunación

La Tabla 7 presenta los resultados de la estimación de la ecuación (1). Las columnas Modelo 1, Modelo 2 y Modelo 3 corresponden a las estimaciones del modelo probit en vacunados, no vacunados y la muestra en general, respectivamente. De igual manera, las columnas Modelo 4, Modelo 5 y Modelo 6 corresponden a estimaciones de efectos marginales promedio (AVE) en cada submuestra y en la muestra total.

Para mostrar un coeficiente de determinación apegado a la bondad de ajuste real del modelo se hace explícita la pseudo  $R^2$ -ajustada, la cual es una medida de bondad de ajuste que no considera la contribución marginal de las variables sin relevancia estadística. Bajo este criterio se observa que en el Modelo 1 (vacunados), las variables independientes tienen un poder explicativo muy bajo, ya que el valor del coeficiente de determinación es 0.021. En el Modelo 2, las variables independientes tienen un poder explicativo más alto entre los no vacunados, ya que el valor de la pseudo  $R^2$ -ajustada es 0.121. El Modelo 3 incluye a todos los participantes en el estudio, y es el modelo que explica de mejor forma la variabilidad de la expectativa de vacunación en función de las variables sociodemográficas y de información (pseudo  $R^2$ -ajustada igual a 0.181). En otras palabras, el tipo de información a la que las personas se exponen es relevante a la condición de vacunación, pero

de manera más importante, a la expectativa futura de vacunación. Personas que cuentan con una mayor dotación de información oficial observan una mayor probabilidad, estadísticamente significativa, de haberse vacunado, y un mayor puntaje en la expectativa de vacunación futura, controlada por sexo, edad, escolaridad y estatus socioeconómico.

En los tres modelos probit y las tres estimaciones de efectos marginales promedio, las características sociodemográficas sexo, edad y estatus económico no son estadísticamente significativas. En el Modelo 1 se observa que sólo escolaridad (95% de confianza estadística y signo positivo) influye en la intención de recibir el refuerzo de vacunación entre las personas vacunadas.

La dotación de información oficial es significativa en todos los modelos en sentido positivo al menos con 95% de confianza estadística. Los efectos marginales promedio indican que el incremento de 0.01 unidades del índice de información oficial incrementa 0.326 puntos porcentuales la probabilidad de expectativa de vacunación alta en la regresión que sólo considera al grupo de vacunados (Modelo 4); 0.496 puntos porcentuales en no vacunados (Modelo 5); y 0.556 cuando se incluye a todos los participantes (Modelo 6). En cambio, el efecto de la dotación de información no-oficial influye distintamente entre las submuestras. No hay evidencia de que influya en las personas vacunadas (Modelo 1), en tanto que en la submuestra de personas no-vacunadas y de esquema incompleto (Modelo 2) tiene efecto negativo, al igual que en el modelo general (Modelo 3). Los efectos marginales promedio señalan que un aumento de 0.01 puntos del índice de información no-oficial disminuye 0.227 puntos porcentuales la probabilidad de intención de vacunación alta en SB (Modelo 5) y 0.356 en la muestra total (Modelo 6). La significancia de la constante sugiere que los resultados se deben tomar con cautela y más investigación debe ser hecha para considerar esto concluyente.

Entonces, se puede concluir que en la muestra no hay evidencia estadística de que las características sociodemográficas sexo, edad, escolaridad y estatus económico influyan de forma estable sobre la intención de recibir el antígeno contra covid-19 en las personas vacunadas, no-vacunadas o que no recibieron las dosis indicadas del antígeno. En contraste, la evidencia estadística parece sólida con respecto a la influencia positiva de la dotación de información oficial y negativa de la información no-oficial sobre la expectativa de vacunación.

**Tabla 7. Resultados estimación modelo probit y efectos marginales**

	1	2	3	4	5	6
variables	VAC	NOVAC	General	VAC (dydx)	NOVAC (dydx)	General (dydx)
sexo	0.33 [0.20]	-0.31 [0.19]	-0.09 [0.13]	0.091 [0.055]	-0.097 [0.056]	-0.028 [0.04]
edad	0.012 [0.008]	0.003 [0.008]	0.009 [0.005]	0.003 [0.002]	0.001 [0.002]	0.003 [0.002]
escolaridad	0.06* [0.03]	-0.01 [0.03]	0.03 [0.02]	0.017* [0.008]	-0.003 [0.009]	0.010 [0.006]
nivel socioeconómico	0.00 [0.00]	0.00 [0.00]	0.00 [0.00]	0.000 [0.001]	0.001 [0.001]	0.001 [0.001]
Info_oficial	1.19* [0.50]	1.61** [0.31]	1.80** [0.25]	0.326* [0.134]	0.496** [0.08]	0.559** [0.065]
Info_no_oficial	-1.08 [0.64]	-0.74* [0.36]	-1.15** [0.30]	-0.296 [0.174]	-0.227* [0.11]	-0.356** [0.091]
_cons	-1.12 [0.68]	-1.42** [0.54]	-1.78** [0.40]	— —	— —	— —
N	247	253	500	247	253	500
Pseudo R <sup>2</sup>	0.075	0.164	0.202	—	—	—
Adj. Pseudo	0.021	0.121	0.181	—	—	—

Fuente: Elaboración propia. \* $p - value < 0.05$ , \*\* $p - value < 0.01$

### H3: efecto de cambios en la dotación de información sobre la expectativa de vacunación

En la subsección anterior se sugiere que la dotación de información oficial tiene un efecto positivo sobre el nivel de intención de vacunación; en cambio, la información no oficial disminuye la probabilidad de una expectativa de vacunación alta. A continuació, se evalúa si el incremento de dotación de información, llevado a cabo por medio de comunicación directa, tiene efecto alguno sobre la propensión del individuo a recibir el refuerzo de la vacuna contra covid-19, la vacuna o la dosis complementaria.

Antes de presentar los resultados, es necesario probar la composición homogénea de la muestra entre los grupos experimentales GC y GT

para validar la viabilidad del procedimiento y como evidencia de que las diferencias entre  $t_0$  y  $t_1$  se deben a la selección aleatoria del tipo de intervención multimedia y no a condiciones iniciales o el azar. La Tabla 8 contiene los resultados de las pruebas de diferencias de medias intra-submuestras de las variables sociodemográficas y de dotación de información antes de la intervención multimedia. Los resultados de las pruebas *t-test* indican que sólo hay diferencias estadísticamente significativas (95% de confianza) en el índice de información oficial en la muestra general y en la submuestra VAC, aunque las magnitudes de las diferencias son pequeñas: 0.064 y 0.055, respectivamente, por lo cual se continúa con el análisis. Tras el análisis de la composición de la muestra se concluye que los grupos de control y tratamiento son homogéneos en cuanto a edad, escolaridad, estatus socioeconómico, la dotación de información no-oficial. La muestra general y la submuestra VAC (personas vacunadas) presentan leves diferencias en la composición porcentual de hombres y mujeres y el índice de información oficial, las cuales no trastocan la condición de homogeneidad entre los grupos experimentales.

Una vez verificada la condición de homogeneidad, se procede a la exposición de los resultados de la estimación del modelo probit de diferencias en diferencias planteado en la ecuación (2). La Tabla 9 muestra que el coeficiente del efecto de la intervención multimedia (*efecto DD*) para que la propensión a la expectativa de vacunación sea alta sólo es significativa, con 95% de confianza, para las personas que no se han vacunado o no recibieron el esquema de vacunación completo (NOVAL). Este resultado es indicativo de que la dotación de información oficial, o positiva sobre la vacunación, se incrementa tras la exposición al entrevistado al ‘video OPS’, lo que aumenta la propensión del individuo a recibir la vacuna contra covid-19 en el grupo de no vacunados. En cambio, la intervención no tiene efecto alguno en las personas que ya se vacunaron (VAC). Es éste un efecto buscado y muestra la eficacia del método estándar de evaluación de intervención. Se muestra entonces que efectivamente, tal como lo apuntó la autoridad sanitaria, ya no es posible incrementar la tasa general, en cambio sí incrementar la de la audiencia meta, los no vacunados.

De manera consistente con lo anterior, la serie de Figuras 2-4 muestran dos líneas verticales, ubicadas en los extremos del área interna de las figuras, que contienen las magnitudes de la probabilidad de una propensión de

vacunación alta en la pre-intervención ( $t_0$ ) y la posintervención ( $t_1$ ). Las líneas que unen las líneas verticales  $t_0$  y  $t_1$  son continuas y tienen nodos en forma de punto si representan al grupo de tratamiento (GT) y son punteadas con cuadrados en los extremos para el grupo de control (GC). Por otra parte, la Tabla 10 contiene el contraste de diferencias de las probabilidades de expectativa de vacunación alta en  $t_0$  vs  $t_1$  y GT vs GC con los resultados de pruebas chi-cuadrada para mostrar si el contraste es estadísticamente distinto a cero.

**Tabla 8. Diferencias de medias ( $H_a \neq 0$ )**

Variables	media(GC)	media(GT)	diff	t	p-value
<b>Muestra</b>					
edad	39.550	38.323	1.227	1.039	0.300
escolaridad	7.875	8.142	-0.267	-0.664	0.507
nivel socioeconómico	121.954	123.385	-1.430	-0.442	0.659
Info_oficial	0.767	0.703	0.064	2.369	0.018
Info_no-oficial	0.166	0.176	-0.010	-0.457	0.648
Vacunados					
edad	39.157	38.849	0.308	0.189	0.850
escolaridad	9.017	8.865	0.151	0.275	0.783
nivel socioeconómico	131.760	130.627	1.133	0.237	0.813
Info_oficial	0.903	0.848	0.055	2.540	0.012
Info_no-oficial	0.066	0.075	-0.009	-0.505	0.614
No vacunados					
edad	39.950	37.828	2.121	1.238	0.217
escolaridad	6.714	7.463	-0.748	-1.323	0.187
nivel socioeconómico	111.983	116.575	-4.591	-1.115	0.266
Info_oficial	0.628	0.566	0.062	1.457	0.146
Info_no-oficial	0.268	0.272	-0.003	-0.098	0.922

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9. Estimación del efecto DD

	1	2	3
Variable	General	Vacunados	No vacunados
1.trat	0.107 [0.281]	0.730 [0.515]	-0.276 [0.403]
1.tiempo	0.362 [0.203]	1.376** [0.449]	-0.284 [0.285]
1.trat#1.tiempo	0.097 [0.281]	-0.772 [0.520]	0.855* [0.406]
sexo	-0.25 [0.261]	1.063 [0.553]	-0.664 [0.381]
edad	0.017 [0.011]	0.018 [0.021]	0.010 [0.015]
escolaridad	0.073* [0.040]	0.135* [0.080]	-0.009 [0.056]
nivel socioeconómico	0.003 [0.004]	-0.004 [0.008]	0.002 [0.007]
Info_oficial	4.297** [0.537]	4.832** [1.351]	3.528** [0.636]
Info_no_oficial	-2.112** [0.479]	-1.031 [1.097]	-1.967** [0.607]
_cons	-4.119** [0.843]	-4.104* [1.796]	-2.814** [1.091]
lnsig2u	1.39** [0.25]	1.810** [0.48]	1.410** [0.34]
N	1,000	494	506

Fuente: Elaboración propia. \* $p - value < 0.05$ ; \*\* $p - value < 0.01$

En la Figura 2 se observa que, en la muestra general, la intervención incrementa la probabilidad de tener una expectativa de vacunación alta en GC de 0.576 a 0.637 y de 0.561 a 0.610 en GT, es decir, la diferencia de las diferencias entre  $t_0$  y  $t_1$  en GT y GC es igual a 0.012, valor que

no es estadísticamente distinto a cero (véase tabla 10). En la Figura 3, en la sub-muestra de personas vacunadas (VAC), la probabilidad de expectativa de vacunación alta es 0.743 en GC y 0.816 en GT antes de la intervención, pero las diferencias se estrechan a casi cero después de la intervención: 0.868 y 0.865 para GC y GT, respectivamente. Si bien la Tabla 10 muestra que la prueba chi-cuadrada descarta que el contraste de probabilidades (-0.077) sea significativo para los vacunados, es notorio que en esta submuestra la probabilidad de la intención de refuerzo de vacunación contra covid-19 es alta (mayor a 0.8 en ambos momentos). La Figura 4 observa que después de la exposición al ‘video placebo’ en GC la probabilidad de expectativa de vacunación alta se reduce de 0.378 a 0.339, en tanto que en GT aumenta de 0.340 a 0.420 entre  $t_0$  y  $t_1$ . La Tabla 10 muestra que el contraste de las diferencias (0.119) es significativo y distinto a cero, con 95% de confianza en el grupo de no vacunados. La interacción observada en la parte superior izquierda del panel de las Figuras 2-4, para los resultados del grupo de no vacunados, muestra el apoyo a la hipótesis 3. En tanto, la continuidad de las tendencias en la parte derecha y baja del panel apoya que, en efecto, probablemente los grupos vacunados y la población general cuentan con la suficiente información para continuar su comportamiento sin cambio alguno. Esta observación es apoyada por los resultados de la Tabla 10. La interacción también sugiere evidencia respecto de cumplimiento del supuesto de tendencias paralelas.

### Figuras 2-4. Probabilidades de expectativa de vacunación alta

Figura 2. DD - Muestra general

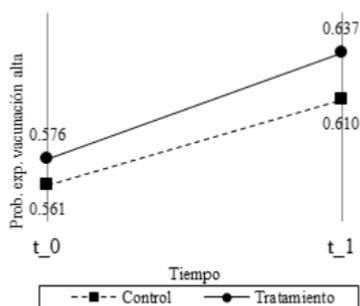
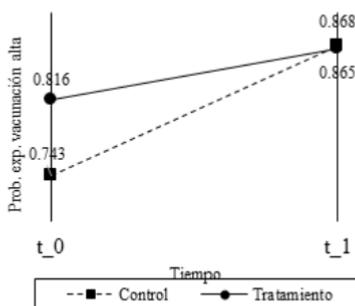
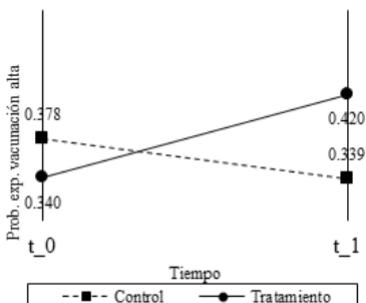


Figura 3. DD - Vacunados



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 4. DD - No vacunados**



Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 10. Estimación contrastes de las diferencias en probabilidades de expectativa de vacunación alta**

(t_0 vs t_1)(GT vs GC)	Contrast	Std. Err.	[95% Conf. Interval]	df	chi2	P>chi2
General	0.012	0.038	-0.062-0.086	1	0.1	0.7571
Vacunados	-0.077	0.043	-0.162-0.008	1	3.15	0.0758
No vacunados	0.119	0.054	0.013-0.225	1	4.85	0.0276

Fuente: Elaboración propia.

## Conclusiones y discusión general

La sección final de este documento de investigación se divide en tres secciones: a) conclusiones, b) limitaciones y recomendaciones de investigación futura, c) implicaciones legislativas.

### Conclusiones

El fin de la pandemia fue declarado en febrero de 2022, para fines prácticos, cuando el responsable de su conducción observó como muy

díficil aumentar más la tasa de vacunados. Ese momento fue seleccionado para preguntar por los factores que contribuyeron a que la gente se vacunara y bajo qué condiciones la promoción de la salud podría ser efectiva. Fue un buen momento para aprender en la eventualidad de que México pueda enfrentar una nueva crisis de salud, lo cual es factible, de acuerdo con expertos en el área.

Con técnicas de investigación y de análisis de datos con personas, que constituyen un estándar dorado en el diseño y evaluación de intervenciones en disciplinas sociales como salud pública y promoción de la salud, se ha encontrado apoyo para hipótesis que plantearon que el tipo de información al cual se exponen las personas explica que a) las personas se hayan vacunado oportunamente, b) que estén dispuestas a seguirse vacunando. Una hipótesis adicional ha planteado c) que información negativa acerca de las vacunas, cuyo interés inicial por contradecir las mejores prácticas internacionales en salud no es claro, puede ser reducida de tal manera que exponer a sujetos no vacunados directamente a tal información, aumenta de manera significativa su expectativa de vacunación futura.

Los modelos DD muestran que la intervención reduce la brecha de conocimiento entre las personas que conforman los grupos de tratamiento y control, mientras que la percepción de validez de los mitos se reduce. En el grupo de tratamiento se incrementa el nivel de conocimiento y se reduce la aceptación de los mitos contra la vacuna, así que se incrementa la propensión de expectativa de vacunación.

### **Limitaciones y recomendaciones para futuros estudios**

Por supuesto, este trabajo tiene una serie de limitaciones. En cuanto a las variables de análisis, hay una serie de ellas que no han sido consideradas, y que resultan pertinentes tanto a la luz de la literatura previa, como también desde el punto de vista del ciclo pandémico que observamos entre 2020 y 2022.

Por ejemplo, los análisis sobre elección racional han encontrado que un número de personas continuarán como polizones cuando las tasas son altas (Voinson, Billiard y Alvergne, 2015). Otro estudio realizado en el contexto

de campañas de vacunación, también previo a la epidemia, encontró que la falta de acuerdo con el gobierno puede reducir la frecuencia con la cual padres de familia hacen vacunar a sus hijos (Tomljenovic, Bubic y Erceg, 2020). Es decir que habría que identificar si personas opuestas a la actual administración habrían faltado a vacunarse como una forma de manifestación política. La confianza interpersonal es el principal componente del capital social en México (Huerta, 2017). Diversos estudios han dado cuenta que la confianza interpersonal se nutre de la confianza institucional, de modo que personas en oposición al gobierno podrían actuar como polizones, de acuerdo con la escasa evidencia disponible.

Otras variables que faltaron en este análisis, y que pueden por tanto ser incluidas en futuros estudios, incluyen exposición a medios tradicionales y redes sociales virtuales. Entre los determinantes sociales de la salud se encuentran los círculos de mediación de la conversación mediática. En la vida cotidiana, las personas dependen no solamente de la información a la cual se exponen, sino también de otras personas en sus círculos cercanos. Un factor de mediación de los medios de comunicación masivos y las redes sociales puede ser la familia. Como primera esfera de socialización, regula su impacto por vía de la comunicación interpersonal (Huerta-Wong y García, 2008). Así, una mayor proclividad a aceptar soluciones estándares en la medicina preventiva, tales como la aceptación de las vacunas, interactuará con la información que actúa en el contexto para negociar los mensajes de los medios y las redes. Esto resulta de particular interés en el contexto de infodemia que sucedió a la pandemia.

El contexto particular de la toma de decisiones también es una limitación de este estudio. Es plausible preguntar si la ocurrencia de personas fallecidas o enfermas gravemente en el entorno cercano, o aún en la experiencia particular, es un factor que promueve o limita la vacunación.

Si bien es cierto que la mayoría de las decisiones en política pública se toman sin evidencia alguna, también es cierto que un sólo estudio tiene una importancia limitada para proponer acciones mayores en materia de promoción de la salud. Mayor investigación tiene que realizarse antes de emitir recomendaciones de grandes alcances para aumentar la frecuencia con la cual las personas acuden a vacunarse, particularmente en la etapa adulta.

Una recomendación para mejorar el artículo podría ser la inclusión de un análisis más detallado de las variables que podrían influir en la decisión de vacunarse, como el contexto socioeconómico, la percepción del riesgo, la confianza en las instituciones de salud, entre otros factores relevantes. Además, sería beneficioso considerar la realización de estudios longitudinales para evaluar la evolución de la expectativa de vacunación a lo largo del tiempo, así como el impacto a largo plazo de las intervenciones de promoción de la salud. También se podría sugerir la réplica del estudio en diferentes contextos para validar los hallazgos en otras poblaciones.<sup>2</sup>

### **Implicaciones para la política pública y la actividad legislativa**

Los métodos experimentales constituyen el estándar de oro internacional para aproximarse a objetos de estudio de tal manera que se pueda proponer política pública basada en evidencia.

Las pandemias son una posibilidad entre otros desastres, de manera que, ante la ausencia de ellas, es posible incrementar la calidad y cantidad de proyectos de investigación en otros tipos de desastres, con el fin contar con métodos analíticos que permitan mejorar tanto el marco legislativo en la materia, como la aplicación en el marco del poder ejecutivo. En México, la investigación sobre desastres es escasa. Mediante el ámbito legislativo se puede ampliar su financiamiento y exposición.

Los hallazgos sobre la conducta de vacunación y la expectativa de vacunación futura de este estudio aportan luz acerca de cómo se puede mejorar la eficiencia de la promoción de la salud, sin embargo, el marco normativo de la misma aún requiere mejoras que pueden realizarse desde el ámbito legislativo. De particular interés resulta mejorar la conducción de la política de comunicación en materia de salud, que permita hacer efectivo de las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud y la Organización Panamericana de la Salud. Una vez que ha pasado la emergencia, es momento de reflexionar sobre cómo mejorar la resiliencia ante la probabilidad de una nueva epidemia.

---

<sup>2</sup> Autores agradecen a un(a) anónimo(ma) lector(a) por estas recomendaciones.

Un último factor adicional a considerar tiene que ver con la localización de los centros de vacunación, particularmente en la era poscovid. Evidencia anecdótica recogida durante el desarrollo de la investigación encontró que parte de las personas no vacunadas reportó que simplemente había resultado complicado acudir a los centros de vacunación. Aparentemente la información se propagó tardíamente en algunas colonias, y en transporte público llevaría un par de horas asistir a los centros de vacunación, además de largas horas de fila en tales centros. Aun si se trataba literalmente de un asunto de vida o muerte, las exigencias de la jornada diaria simplemente habrían hecho muy complicado el transporte a los centros de vacunación. No resulta hoy claro para las personas cómo, cuándo, dónde pueden vacunarse nuevamente, para quienes estarán disponibles nuevas dosis, cuál es el grado de confiabilidad de las vacunas disponibles, o si se priorizará el uso privado de las vacunas. Hoy se cuenta con evidencia que permite proponer que información clara, dosificada de manera económica y entregada puntualmente a la población de manera directa, puede repercutir en la reducción de riesgos, en el futuro inmediato, para evitar la emergencia de un reto sanitario. Sin duda el ámbito legislativo resulta una arena propicia para esta conversación pública.

## Bibliografía

- Alba-Leonel A., Papaqui-Alba S., Omaña-Villagran M.F., Gracida-Morales A. (2021). Impacto a la salud de la infodemia y de la mala información durante la pandemia por COVID-19. *Rev Enferm Neurol*, 20(1), 33-38.
- Alimi, Yewande; Bernstein, Aaron; Epstein, Jonathan; Espinal, Marcos, et al., (2021). Report of the scientific task force on preventing pandemics. Harvard Global Health Institute. <https://www.hspph.harvard.edu/wp-content/uploads/sites/2343/2021/08/PreventingPandemicsAug2021.pdf> (consulta: 29 de septiembre de 2023).
- AMAI (2022). Cuestionario para la aplicación de la regla AMAI 2022 y tabla de clasificación. Disponible en: [https://amai.org/descargas/CUESTIONARIO\\_AMAI\\_2022.pdf](https://amai.org/descargas/CUESTIONARIO_AMAI_2022.pdf) (consulta: el 17 de mayo de 2022).
- Arceo, Eva; Campos, Raymundo; Esquivel, Gerardo; Alcaraz, Eduardo; Martínez, Luis, y G. López (2021). “The income gradient in COVID-19 mortality and hospitalisation: An observational study with social security administrative records in Mexico”. *The Lancet Regional Health – Americas*. <https://doi.org/10.1016/j.lana.2021.100115>
- Banco Mundial (2022). Correcting course: Poverty and shared prosperity 2022. <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/b96b361a-a806-5567-8e8a-b14392e11fa0/content> (consulta: 29 de septiembre de 2023).
- Baum F., Narayan R., Sanders D., Patel V., Quizhpe A. (2009). Social vaccines to resist and change unhealthy social and economic structures: a useful metaphor for health promotion. *Health Promotion International*. 24(4), 428-33. <https://doi.org/10.1093/heapro/dap026>
- Britton, Annie (2010). “Evaluating interventions: Experimental study designs in health promotion” en Thorogood, Margaret y Coombes, Yolande (eds.), *Evaluating health promotion: Practice and Methods* (Edición: 3), 42-55. Oxford Academic.
- Coban M. (2020). Redistribution Preferences, Attitudes towards Immigrants, and Ethnic Diversity. *Discussion Paper*, 56.
- Conahcyt (2023). Tablero Covid. Disponible, <https://datos.covid-19.conacyt.mx/> (consulta: 29 de septiembre de 2023).
- Farace, S. Mazzotta F. (2011). Bivariate Probit Models for Analysing how “Knowledge” Affects Innovation and Performance in Small and Medium

- Sized Firms. [https://www.researchgate.net/publication/239810188\\_Bivariate\\_Probit\\_Models\\_for\\_Analysing\\_how\\_Knowledge\\_Affects\\_Innovation\\_and\\_Performance\\_in\\_Small\\_and\\_Medium\\_Sized\\_Firms](https://www.researchgate.net/publication/239810188_Bivariate_Probit_Models_for_Analysing_how_Knowledge_Affects_Innovation_and_Performance_in_Small_and_Medium_Sized_Firms)
- Greene, W. H. *Econometric Analysis*. (Edición: 8), Pearson, 2018.
  - Han, S., Vytlacil E. J. (2017). Identification in a generalization of bivariate probit models with dummy endogenous regressors. *Revista de Econometría*, 199(1), 63-73. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2017.04.001>.
  - Huerta-Wong, J. E., Castañeda-Valencia, A., Manzano-Mora, F. J. (2023). Polarización y similitud en las representaciones de mensajes oficiales en medios ante la pandemia de covid-19. *Estudios en derecho a la información*, 16.
  - Huerta-Wong J. E., García E., (2018). La formación de los ciudadanos: el papel de la televisión y la comunicación humana en la socialización política. *Comunicación y sociedad*, 10, 163-190.
  - Islam, Md Saiful, et al., (2020). “COVID-19-Related Infodemic and Its Impact on Public Health: A Global Social Media Analysis”. *Am. J. Trop. Med. Hyg.*, 103(4), 1621-1629.
  - Jiménez García, M., Gómez Miranda, P., Tavera Cortés, M. E., Martínez Ortega, M. Á., Pérez Soto, F. (2022). “Factores sociales que influyen en aumentar el contagio de la covid en México”. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 12 (24).
  - Leonhardt, D. (2021). “The vaccine class gap”. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2021/05/24/briefing/vaccination-class-gap-us.html>
  - Lipovcan, K., Prizmic-Larsen, Z., & Franc, R. (2022). Differences between COVID-19-vaccinated and unvaccinated participants from Croatia. *Croat Med J*, 63(6), 508-514. doi: 10.3325/cmj.2022.63.508
  - Logunov, D.Y., Dolzhikova I. V., Shchelbyakov D.V., et al., (2021). Safety and efficacy of an rAd26 and rAd5 vector-based heterologous prime-boost COVID-19 vaccine: an interim analysis of a randomised controlled phase 3 trial in Russia. *The Lancet*, 397(10275), 671-681.
  - Lustig, N. y Martínez, P. V. (2021). The impact of COVID-19 on inequality and poverty in Mexico. *Estudios Económicos de El Colegio de México*, 36(1), 7-25. <https://doi.org/10.24201/ee.v36i1.416>
  - Monfardini C., Radice R. (2008). Testing exogeneity in the bivariate probit Model: A Monte Carlo Study. *Oxf Bull Econ Stat*. 70(2), 271-82. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.2007.00486.x>
  - Navarro A. A. (2023). Opinión pública y la respuesta sub nacional a la pandemia de Covid en México. En Villa Bedolla, Hasuba y Núñez Pérez,

- Ana Gabriela (eds.), *Premio Nacional de Investigación Social y de Opinión Pública 2022: XII Premio Nacional CESOP*, 35-80, México, Cámara de Diputados.
- Nutbeam, D. (1998). Evaluating health promotion: Progress, problems and solutions. *Health Promotion International* (13)1, 27-44.
  - Okan, O., Messer M., Levin-Zamir, D., Paakkari, L., Sørensen, K. (2023). Health literacy as a social vaccine in the COVID-19 pandemic. *Health Promot Int.* 38(4). doi: 10.1093/heapro/daab197.
  - O'Neill, S., Kreif, N., Grieve, R., Sutton, M., Sekhon, J. S. (2016). Estimating causal effects: considering three alternatives to difference-in-differences estimation. *Health Serv Outcomes Res Methodol.* 16, 1-21. doi: 10.1007/s10742-016-0146-8.
  - Rydland, Havard et al. (2022). The radically unequal distribution of Covid-19 vaccinations: a predictable yet avoidable symptom of the fundamental causes of inequality. *Humanities and Social Sciences Communications* 9, 61.
  - Seo, H., Blomberg, M., Altschwager, D. y Vu, H. T. (2020). Vulnerable populations and misinformation: A mixed-methods approach to underserved older adults' online information assessment. *New Media and Society*, 23 (7).
  - Stojanovski, G., Leslie, G., Wolak, F., Huerta-Wong, J. E. y Thurber M. (2020). Increasing the energy cognizance of electricity consumers in Mexico: Results from a field experiment. *JEEM*, 102. <https://doi.org/10.1016/j.jeem.2020.102323>
  - Tatar, M. et al. (2021). International COVID-19 vaccine inequality amid the pandemic: Perpetuating a global crisis? *J Glob Health*, 11.
  - Teruel Belismelis et al. (2021). Estudiando el bienestar durante la pandemia de Covid-19. *Revista Mexicana de Sociología*, 83, 125-167.
  - Tomljenovic H. et al. (2022). Contribution of rationality to vaccine attitudes: Testing two hypotheses. *J Behav Decis Mak.*, 35 (2). doi: 10.1002/bdm.2260.
  - Voinson Marina et al. (2015). Beyond Rational Decision-Making: Modelling the Influence of Cognitive Biases on the Dynamics of Vaccination Coverage, *PLoS One*, 10(11). doi: 10.1371/journal.pone.0142990
  - WorldOMeter (2023). Countries where COVID-19 has spread. Disponible, <https://www.worldometers.info/coronavirus/countries-where-coronavirus-has-spread/> (consulta: 29 de septiembre de 2023).





MENCIÓN  
HONORÍFICA

---

XIII  
Premio  
CESOP



# WhatsApp para la Coordinación Gubernamental: El caso del estado de México

*Rodrigo Sandoval Almazán*

## Resumen

La mensajería instantánea, WhatsApp, se ha convertido en una herramienta comúnmente utilizada para la comunicación, colaboración e interacción entre gestores públicos, CIO y políticos que coordinan flujos de trabajo, delegan tareas y se conectan con los ciudadanos. El propósito de este estudio es comprender el impacto de WhatsApp en los esfuerzos de coordinación de las agencias gubernamentales. La pregunta de investigación planteada es: ¿Cómo afecta WhatsApp las estrategias de coordinación empleadas por los gestores públicos dentro del ISSEMyM? Para lograr este objetivo, se seleccionó el Instituto de Seguridad Social del Estado de México (ISSEMyM) como organismo gubernamental local de estudio. El diseño de la investigación fue exploratorio y se llevaron a cabo entrevistas semiestructuradas con ocho miembros clave del personal de la agencia para comprender los diferentes usos de WhatsApp en términos de coordinación de tareas e interacción con los ciudadanos. Los datos revelaron que WhatsApp se utiliza como una herramienta clave para mejorar la coordinación entre gestores públicos de diferentes niveles y tareas, lo que conduce a un enfoque centrado en el ciudadano. Además, se encontró que el uso de WhatsApp está vinculado a Twitter y Facebook para mejorar la comunicación con los ciudadanos. En conclusión, este estudio proporciona pruebas empíricas del valor añadido que el uso combinado de WhatsApp y el flujo de información representa tanto para los ciudadanos como para los gestores públicos.

## Introducción

El uso variado de distintas plataformas de medios sociales en las actividades de la administración se ha convertido en una norma común. Muchos organismos implementan plataformas en línea para promocionar, comprometerse e interactuar con los ciudadanos y los proveedores de dicha materia.

La transformación digital de la administración es un proceso continuo cuyo objetivo es rediseñar y reestructurar diferentes niveles de la administración pública: codiseño de servicios digitales, coproducción para aumentar la legitimidad y cocreación con datos abiertos (Mergel *et al.*, 2018). Existen muchos retos organizativos, como creación de leyes y normativas para adaptarse a esta nueva tendencia, creación de nuevos puestos como *chief information officers*, *community managers* y *social media managers* para gestionar estas plataformas e interacciones.

Los análisis sobre el papel de las redes sociales en la administración pública abarcan una amplia gama de temas, desde estudios electorales hasta investigaciones sobre el compromiso y la implementación. Algunos estudiosos se enfocan en el uso de los medios sociales en las agencias gubernamentales (Criado *et al.*, 2017; Picazo-Vela *et al.*, 2013; Sandoval-Almazán & Gil-García, 2012), otros en la interacción o el compromiso que proporcionan las herramientas de los medios sociales (Ferro *et al.*, 2013; Criado *et al.*, 2013).

La contribución de Mergel (2012) a este campo de investigación proporciona una guía para fomentar la participación, la colaboración y la transparencia utilizando plataformas de medios sociales como la mensajería electrónica: Telegram, Whats App, en adelante (WA), en el gobierno. Sin embargo, se sabe muy poco sobre este nuevo tipo de interacción dentro de los organismos gubernamentales. ¿Cuáles son las ventajas o desventajas de utilizar mensajería electrónica para coordinar agencias gubernamentales?

Day C. y Colvin J. (2019) y Haberman y Karni A (2019) realizaron una investigación sobre el uso de WA por parte de Jared Kushner para comunicarse con el príncipe heredero de Arabia Saudí, y encontraron que

el uso de WA plantea nuevas interrogantes, por ejemplo: ¿Qué ocurre con la privacidad de la información gubernamental que se comparte a través de cuentas de WA? ¿Dónde se encuentran los límites entre el uso de WA para comunicaciones personales y gubernamentales? ¿Cuál es el impacto de WA en las reuniones, la toma de decisiones y la gestión del personal? ¿Es la mensajería electrónica un medio de comunicación eficaz dentro de las entidades gubernamentales? ¿Cuál es el ahorro en términos de tiempo y procesamiento? Todas estas preguntas llevan a una reorganización diferente y revelan nuevas problemáticas.

Para entender esta problemática gubernamental es preciso entender la coordinación gubernamental usando WA y el valor público que genera el uso de esta herramienta.

La coordinación gubernamental, mediante el uso de las redes sociales, se ha enfocado principalmente en la gestión de emergencias o en estrategias policiales para fortalecer la conexión con los ciudadanos. Por ejemplo, Meijer y Thaens (2013) investigaron las estrategias de redes sociales empleadas por el Departamento de Policía de América del Norte, mientras que Hiltz et al. (2014) analizaron cómo los gestores de emergencias utilizan las redes sociales. Sin embargo, se han llevado a cabo muy pocas investigaciones destinadas a comprender la coordinación dentro de las agencias gubernamentales.

Un ejemplo interesante es Challenge.gov. De acuerdo con su sitio web, “Challenge.gov es una plataforma en línea que ayuda a las agencias federales a solicitar ideas y soluciones directamente del público o de la ‘multitud’. Esto se conoce como *crowdsourcing* y es un principio fundamental del programa Challenge.gov. El sitio web permite al gobierno de Estados Unidos involucrar a ciudadanos-solucionadores en competencias de premios para las mejores ideas y conceptos, así como en el desarrollo de un software innovador, soluciones científicas y tecnológicas que contribuyan al logro de las misiones de su agencia” (<https://www.challenge.gov/about/>). Mergel y Desouza (2013) consideran que esta iniciativa fue pionera en este campo. Sin embargo, la investigación en este ámbito de coordinación gubernamental y redes sociales aún es muy limitada.

En México existen algunos esfuerzos por combinar estas plataformas de medios sociales con prácticas de gobierno. Algunas investigaciones se relacionan con participación ciudadana (Basolo y Yerena, 2014; Sandoval-Almazán y Gil-García, 2013); gobiernos locales (Sandoval-Almazán y Valle-Cruz, 2016); promoción o difusión gubernamental (Picazo-Vela et al., 2013); Smart Cities (Sandoval-Almazán et al., 2015). Hasta ahora no se ha investigado el uso del WA para la coordinación dentro de las dependencias gubernamentales mexicanas.

En cambio, el valor público ha surgido como un elemento fundamental para orientar los esfuerzos gubernamentales destinados a brindar mayor valor a los ciudadanos. Desde que Moore (1995) introdujo el concepto de valor público, numerosos académicos han adoptado diversos enfoques en sus investigaciones (Alford y Hughes, 2008; Stoker, 2006; Bryson et al., 2014). Sin embargo, muy pocos han centrado su atención en la eficiencia gubernamental o los flujos de trabajo (Luna-Reyes et al., 2017). ¿Cómo podemos comprender el valor público como resultado de las plataformas de medios sociales en las agencias gubernamentales? ¿Cuáles son los desafíos y condiciones necesarias para que el uso de medios sociales en las entidades gubernamentales se traduzca en valor público? La investigación pionera de Althaqafi et al. (2018) propone un modelo conceptual para responder algunas interrogantes basado en cinco constructos principales: capacidad de los medios sociales, confianza en los medios sociales, compromiso público, innovación en el servicio público y entrega de valor público, pero aún es insuficiente. Estas preguntas requieren más estudios antes de poder ser respondidas de manera satisfactoria.

Este trabajo es una primera aproximación para entender la coordinación gubernamental usando redes sociales, en especial la mensajería instantánea. Para ello se eligió cómo estudio de caso a un organismo gubernamental descentralizado del Estado de México, denominado ISSEMyM. La pregunta de investigación que orienta este trabajo es: ¿El uso del WA dentro del ISSEMyM mejora la capacidad administrativa para la coordinación? Otra pregunta operativa es: ¿De qué manera el uso de WA para la interacción dentro de la agencia ISSEMyM proporciona valor público, si es que lo hace? Para responder a estas preguntas se realizaron ocho entrevistas semiestructuradas con funcionarios públicos clave de este organismo, que se llevaron a cabo de enero a julio de 2018.

El ISSEMyM es uno de los organismos más grandes e importantes del estado de México. Proporciona servicios sanitarios y pensiones a 350 mil empleados públicos. Recientemente, el uso de las cuentas de Twitter y Facebook se ha convertido en un elemento clave para reducir los tiempos de espera y proporcionar información inmediata de los usuarios a los responsables de la toma de decisiones. La interacción tiene dos fases. En la primera, el usuario final (receptor del servicio) interactúa con la administración a través de tweets o mensajes. En la segunda etapa, WA se utiliza como medio de comunicación interna dentro de la agencia gubernamental y se usa para prestar el servicio. Esta combinación de herramientas de medios sociales ha fomentado nuevos canales de comunicación, agilizado el proceso de toma de decisiones y acortado el tiempo de respuesta para el usuario.

Este documento se estructura de la siguiente manera: la primera sección es esta introducción, que describe el problema de investigación. La segunda sección es una revisión de la literatura para proporcionar los antecedentes y el contexto de las nociones de valor público y redes sociales. Posteriormente, se describe la metodología de investigación y, a continuación, se exponen los hallazgos sobre las entrevistas realizadas. La última sección presenta las conclusiones y aporta ideas de nuevos enfoques en el uso de WhatsApp por parte de los funcionarios públicos.

## Revisión bibliográfica

El objetivo de esta sección es reunir conceptos y teorías vinculados con el problema de investigación sobre la coordinación gubernamental y el uso de redes sociales, en particular la mensajería instantánea. Para ello se divide en tres subsecciones: la primera, acerca de la coordinación gubernamental. La segunda, sobre redes sociales en la administración pública y la tercera subsección valor público y redes sociales.

## Coordinación en la administración pública

De acuerdo con Bouckaert, Peters y Verhoest (2010), la coordinación puede definirse como la “alineación intencionada de unidades, funciones, tareas y esfuerzos para alcanzar un objetivo predefinido”. Koop y

Lodge (2014) entienden la coordinación como el ajuste de las acciones y decisiones de actores interdependientes para alcanzar objetivos determinados. Christensen et al. (2019) concluyen que la coordinación es tanto un proceso como un resultado.

Una idea más avanzada es propuesta por el informe Governance (2014), donde coordinación es “básicamente mediar y hacer que diferentes unidades administrativas y actores dispersos trabajen juntos para lograr acciones conjuntas”. Para Lodge y Wegrich (2014) significa alinear organizaciones de diferentes orígenes en condiciones a menudo difíciles.

Otra interpretación procede de Lægreid, Sarapuu, Rykkja y Randma-Liiv (2016). Explican este concepto no sólo en términos de coordinación vertical por jerarquía, sino también en términos de facilitar la coordinación horizontal entre áreas políticas y diferentes organizaciones de la misma rama administrativa.

Christensen et al. (2019) resumen dos perspectivas de la coordinación. La primera perspectiva estructural-instrumental se basa en los procesos de toma de decisiones en las organizaciones públicas. Provienen de dos fuentes: una fuerte jerarquía o negociaciones entre los altos dirigentes políticos, y administrativos. Esta perspectiva se apoya en la idea de la estructura formal de las organizaciones públicas que influye en los modelos actuales de comportamiento decisorio de los funcionarios. Afirman:

“Esta perspectiva ofrece una visión de las variaciones en la forma en que se experimenta la coordinación en diferentes ámbitos políticos y entre funcionarios que desempeñan diferentes tareas, en diferentes puestos y a diferentes niveles administrativos y en diferentes acuerdos de coordinación” (2019: 3-4).

La segunda perspectiva ofrecida por Christensen et al. (2019) es la cultural-institucional basada en las tradiciones históricas, la dependencia de la trayectoria y las normas y valores informales. Siguiendo esta idea, los actores pensarán y actuarán según su lógica de adecuación (March, 1994). De este modo, la coordinación desde una perspectiva cultural requiere el desarrollo de una cultura común. En última instancia, los funcionarios

públicos comparten normas y valores informales que pueden facilitar la coordinación.

Christensen y Laegreid (2008) apoyan la idea de una relación dinámica entre los factores estructurales y culturales relativos a la coordinación. Coincidén con la idea de que la coordinación mejora si se refuerzan los efectos de la estructura y la cultura. Esto implica que los líderes deben convertirse en paladines del uso de normas y valores culturales que marquen el camino en la consecución de los objetivos de una empresa.

De tal forma que la coordinación gubernamental está vinculada tanto a normas estructurales que pueden ser las leyes y normas culturales que dependen de las costumbres y formas de organización informal, que pueden alterar la coordinación. Esta forma de relación dinámica y de compartir valores y normas es un fundamento de esta investigación.

## Redes sociales en la administración pública

Las redes sociales en la administración pública tienen un recorrido interesante. Una investigación pionera en el tema es la de Brainard y McNutt (2010), quienes analizaron el uso de las redes sociales en la policía de Washington D.C. y a los ciudadanos a través de grupos de debate en línea. Desarrollaron nuevas ideas sobre cómo interactúa la policía con los ciudadanos y cómo pueden estructurarse estas interacciones. Descubrieron que la mayor parte de la actividad es transaccional y menos colaborativa de lo que pudiera esperarse.

La investigación de Mergel (2012) recoge experiencias y sistematiza el uso de los medios sociales en la administración. Este trabajo seminal es una guía para el fomento de la colaboración, la participación y la transparencia en distintos niveles y ámbitos de la administración. Su investigación demuestra cómo pueden incluirse las redes sociales en las distintas fases de la comunicación gubernamental –*pull, push* y en red– y cómo pueden facilitar la labor gubernamental en la actualidad. Para esta investigación son útiles tanto “empujar” (*push*) o “atraer” (*pull*) usuarios que impulsen la interacción.

Sandoval-Almazán & Gil-García (2012) investigan la implementación de plataformas de medios sociales en gobiernos locales de México y describen cómo evolucionó y maduró en diferentes regiones del país.

La investigación de Picazo-Vela et al. (2013), también en México, tuvo como objetivo entender cómo los programas de salud pública utilizan las redes sociales para comunicarse mejor con los ciudadanos y hacer un mejor uso del presupuesto disponible. La investigación de Zheng y Zheng (2014) sobre el uso del *microblogging* por parte del gobierno chino descubrió que los mensajes se publicaban con fines de autopromoción más que de prestación de servicios. Esta investigación estudió las formas, la expresión lingüística y los plazos de la información que tendían a ser “formales y rígidos”.

Un estudio similar en Grecia se centró en la colaboración y la transparencia del uso de redes sociales en el gobierno. Karakiza (2015), cuya contribución pretendía comprender el nivel de penetración de los medios sociales en el gobierno, caracterizó estas iniciativas y descubrió cómo este flujo de información modificaba el flujo de comunicación entre el gobierno y los ciudadanos.

Mergel (2016), al entrevistar a directores de redes sociales en el gobierno federal de Estados Unidos, encontró dos actividades fundamentales: la alineación estratégica y la rutinización que conducen a la institucionalización de nuevas tecnologías en este campo.

Criado et al. (2017) describe el uso de redes sociales en municipios españoles y halló enormes diferencias en el uso de plataformas y promoción de actividades públicas a través de ellos. Nduhura y Prieler (2017) contribuyen a la literatura proporcionando datos de Ruanda; sus conclusiones revelan que “los medios sociales desempeñan cada vez más un papel central en la forma en que las instituciones públicas coordinan diversas actividades, por ejemplo, las reuniones y el intercambio de información”. Apoyando el problema en el que se centra esta investigación.

Una visión distinta sobre el uso de los medios sociales en los gobiernos es a través del compromiso y la cooperación. Ferro et al. (2013) crearon un marco de evaluación para valorar redes sociales en los gobiernos y lo probaron en la región de Piamonte, Italia. La herramienta ayudó a identi-

ficar problemas, puntos fuertes y puntos débiles durante su aplicación en esta región, pero en una forma descriptiva. Hao et al. (2016), tras analizar más de 14,910 *posts* de las 96 cuentas gubernamentales más populares de China, descubrieron que una forma de mejorar la interactividad entre el gobierno y los ciudadanos es mediante la inclusión de elementos multimedia y un sentido de originalidad. Sandoval-Almazán y Valle-Cruz (2016) utilizaron el marco teórico de difusión de la innovación para medir la evolución del uso de las redes sociales en los gobiernos locales de México. Descubrieron que la mayoría de los innovadores procedían de regiones del norte de México y estaban vinculados a un partido político de derecha (PAN). Por otro lado, los rezagados de la tecnología estaban asociados al partido político más antiguo y conservador de México (PRI).

La investigación de Wu et al. (2018) relativa al uso de los medios sociales para promover la concienciación pública sobre la conservación de la vida silvestre examinó WeChat en China. Para ello, se utilizó análisis de contenido. Los investigadores encontraron que el público tenía “muchas dudas sobre los esfuerzos de conservación del gobierno y los expertos”. La investigación de Bullock (2018) concluye que el uso de las redes sociales por parte de los departamentos de policía del Reino Unido no transformará el compromiso entre la policía y los ciudadanos. Este uso de los medios sociales es más una normalización de la comunicación que una alteración. Lovari y Valentini (2020) analizan los cambios en la comunicación provocados por el uso de redes sociales en la administración pública. También encontraron cambios en los flujos de comunicación creados a través de estas plataformas.

Kassim et al. (2020) realizaron una investigación entre el personal de la ciudad de Sarawak en Malasia, con entrevistas a 105 servidores públicos; analizaron variables como percepción de uso, facilidad de uso e intención de comportamiento de WA para medir el desempeño en el trabajo. Ellos encontraron que los servidores públicos se sintieron más competentes en su espacio de trabajo y con facilidad para usar la aplicación, lo que permitió una rápida retroalimentación y conveniencia de uso.

Sixto-García et al. (2021) revisaron el uso de WA en una muestra de 200 empresas españolas y mexicanas, y concluyeron que han desaprovechado el potencial de esta herramienta. En cambio, la investigación de Marcos-García et al. (2021) abarcó 18 municipios españoles, donde

encontraron que utilizan WA de manera frecuente. Este grupo de investigadores encontró que WA es una herramienta más potente que Facebook o Twitter para contactar con los ciudadanos en el orden municipal.

Un cambio en la comunicación institucional ocurrió con la pandemia de covid-19. Castro-Martínez et al. (2021) analizaron el caso de dos municipios españoles, donde encontraron que el uso de Facebook alteró la manera de organizar la información.

Otro estudio es el reporte de Durrant et al. (2022) sobre el uso de WA en secretarías de Estado. El resultado fue revelador, pues indica que los funcionarios públicos usan ampliamente WA en el Reino Unido porque es rápido y conveniente; sin embargo, también alerta que estas aplicaciones hacen que el escrutinio de las decisiones públicas sea más difícil, pero sobre todo que los ministros y los oficiales no utilicen sus teléfonos personales para cuestiones gubernamentales.

Estas investigaciones demuestran una importante falta de estudios relacionados con el uso de plataformas de mensajería instantánea como WA en la administración pública. Esta carencia se produce a pesar de que existen investigaciones recientes sobre el uso de herramientas de medios sociales en este contexto. El objetivo de esta investigación es llenar ese vacío con esta aportación, pero también que contribuya al avance de esta temática.

## **Valor público y redes sociales**

El valor público (VP) fue introducido por primera vez por Moore (1995), y puede definirse como el valor entregado al público en general, a través de un conjunto de actividades bien planificadas pertenecientes a organismos gubernamentales y financiadas por los contribuyentes. El concepto incluye la noción de que el valor público es el valor “consumido” colectivamente por la ciudadanía y no individualmente por los clientes (Alford, 2002). Kelly y Muers (2002) identificaron tres fuentes importantes de valor público: servicios de alta calidad, resultados y confianza.

Cresswell et al. (2006) desarrollaron un modelo de valor público, en el que se incluyen beneficios electorales y económicos, beneficios para los

ciudadanos directamente y los costos de la inversión en Tecnologías de Información (TI) cuando están enfocados en el valor público.

El debate en curso sobre el concepto de valor público revela varias diferencias. Por ejemplo, Stoker (2006) afirma que:

“el valor público es más que una suma de las preferencias individuales de los usuarios o productores de servicios públicos. El juicio de lo que es valor público se construye colectivamente a través de la deliberación en la que participan los funcionarios gubernamentales elegidos y designados y las principales partes interesadas” (2016: 42).

Por otro lado, Jørgensen & Bozeman (2007) realizan un análisis en profundidad de los valores que fundamentan las decisiones de valor público. Algunos de los valores identificados para estos autores son dignidad humana, implicación ciudadana, compromiso, apertura, secreto, integridad, solidez, sostenibilidad. Estos valores podrían integrar el valor público.

Cordella y Bonina (2012) ofrecieron una visión integrada del uso del valor público para el gobierno. Mencionaron que se trata de un “enfoque alternativo que desafía directamente el paradigma de la Nueva Gestión Pública (NGP)”. El uso de este paradigma crea un marco para entender la implementación gubernamental de nuevas herramientas como medios sociales.

El enfoque más reciente para esta discusión conceptual es sostenido por Faulkner & Kaufman, S. (2018). Ellos definen el valor público como “...un enfoque integral para pensar en la gestión pública y en la mejora continua de los servicios públicos” (2018: 70). También identifican cuatro dimensiones para medir el valor público: 1) logro de resultados, 2) confianza y legitimidad, 3) calidad en la prestación de servicios y 4) eficiencia. A efectos de esta investigación, esta es la definición adoptada.

La idea de Moore (1995) del “triángulo estratégico” incluye tres factores importantes para esta investigación: crear algo sustancialmente valioso, legítimo y políticamente sostenible, y operativa y administrativamente viable con las

capacidades internas y externas disponibles. La novedad de esta combinación de valor público y medios sociales demuestra lo escasa que es la investigación directamente relacionada con este tema. Un enfoque adicional de Hui y Hayllar (2010) desarrolló un marco que se centra en la “implicación genuina” del público mediante el uso de herramientas de la web 2.0 como medio de participación en contenidos basados en la web y de mejora del diseño de servicios. Linders (2012), en apoyo a esta idea, sostiene que el uso de la interactividad de la web 2.0 “capacita al público para desempeñar un papel mucho más activo” en el gobierno. Por último, Attiya et al. (2017) describen el caso del valor percibido de las redes sociales en los ayuntamientos de Queensland, Inglaterra; afirman que no basta con colocar un ícono de medios sociales en una página web para demostrar que el uso de estas plataformas es importante en la evaluación de la interacción. Esta evaluación se lleva a cabo para comprender el impacto del uso de las redes sociales en la creación de valor público.

Sin embargo, el trabajo de Mafihlo, P. (2015) descubrió que la implementación eficaz de las redes sociales en el gobierno “puede apoyar cuatro dimensiones clave del valor público: eficiencia, transparencia, rendición de cuentas y compromiso ciudadano”. Su estudio en Sudáfrica menciona que las redes sociales pueden facilitar la confianza en el gobierno y ayudar en el logro de resultados públicos.

Brajawidagda (2016) investigó la creación de valor público a través de los medios sociales en los organismos de gestión de emergencias. Sus conclusiones sugieren que las redes sociales son determinantes en la comunicación en situaciones de emergencia:

“el rendimiento de la gestión de emergencias se ve influido positivamente por el uso de los medios sociales y la política de medios sociales. [...] En el proceso de creación de valor, los resultados de este estudio sugieren fuertemente el papel complementario de la política de medios sociales en el uso estratégico de las redes sociales para mejorar la comunicación de desastres...” (2016. 7).

Otra investigación es la de Haro-de-Rosario (2018) sobre la interacción de las redes sociales con los ciudadanos en España. Sostiene que Facebook es preferible a Twitter como medio de participación en línea en el ámbito de gobierno local. Analiza la participación ciudadana desde la perspectiva de la

transparencia en línea, el estado de ánimo y el nivel de actividad en el sitio web del gobierno local. Karkin et al. (2018) investigan el impacto del valor público en el sector público. Descubrieron que la innovación relacionada con las TI puede promover los valores públicos al “transformar la relación entre el gobierno y los ciudadanos, mejorar los resultados democráticos y permitir el intercambio de conocimientos y la colaboración entre diferentes organizaciones”.

Althaqafi et al. (2018) proponen un modelo de creación de valor público utilizando aplicaciones de redes sociales para el gobierno local. Probaron el modelo en un municipio de Arabia Saudí. Finalmente, Sandoval-Almazán y Valle-Cruz D (2021) analizan el caso del uso de Twitter y Facebook en la emergencia de covid-19 para el estado de México; entre sus hallazgos demuestran que el uso de las redes sociales aumentó sustancialmente durante la pandemia y que los usuarios recibieron mejor atención de las dependencias gubernamentales usando estas tecnologías.

Estas investigaciones reportan evidencia de que la administración pública está utilizando estas tecnologías de comunicación de redes sociales en sus distintas herramientas, para comunicarse más eficientemente con los ciudadanos. Sin embargo, los estudios analizados demuestran que la investigación se centra en la interacción usuario-servidor público. Hacen falta estudios del uso de estas tecnologías entre servidores públicos (servidor público-servidor público). Este es el vacío que aporta esta investigación.

## Método

Hesse-Biber y Griffin (2013) ofrecen una investigación exploratoria sobre las tecnologías mediadas por internet y describen el método de análisis del estudio de caso ISSEMyM. Normalmente, la metodología del estudio de caso se basa en Yin (2009) y Stake (1995). Sin embargo, la contribución de Snelson (2016) sobre la investigación de redes sociales con métodos cualitativos y mixtos podría incluir varias combinaciones que pueden resultar exitosas. Y Medeiros et al. (2020) informan de una investigación preliminar sobre el uso de WA en el campo de las relaciones públicas. Por lo tanto, aún no se ha llegado a un consenso sobre la metodología adecuada para investigar WA. En las secciones siguientes se explica el diseño de la investigación.

## Objeto de estudio

Nuestro objeto de estudio es el Instituto de Seguridad Social del Estado de México y Municipios (ISSEMyM). Esta agencia se ha consolidado como un organismo de vanguardia, fundamentado en los principios establecidos por la Ley del Seguro Social para los Servidores Públicos del Estado de México y Municipios. Presta servicios a todos los servidores públicos del estado de México. Esto incluye al gobierno central, 125 municipios, una universidad de gobierno local –la Universidad Autónoma del Estado de México– y otras agencias descentralizadas.

El ISSEMyM inició operaciones el 1 de septiembre de 1969, bajo la dirección del profesor Santiago Velasco Ruiz y durante la gobernación del señor Juan Fernández Albarrán. Dado que la demanda superaba la oferta, en 1972 el departamento médico reconoció la necesidad de nuevas unidades. De esta manera, entre mayo y octubre de 1974 se llevó a cabo la ampliación del policlínico de Toluca y en los años siguientes la de las unidades médicas regionales (ISSEMyM, 1994).

Actualmente, en términos de prestación de servicios de salud, el instituto cuenta con 112 unidades médicas: cuatro hospitales de tercer nivel, 10 hospitales de segundo nivel, 90 hospitales de primer nivel y ocho unidades médicas. Para brindar beneficios socioeconómicos, el instituto cuenta con tres unidades de atención y ocho oficinas de guardería. Esto ha permitido reunir en una sola institución los diversos servicios que se brindan en todo el estado de México. En lo que respecta a la infraestructura para beneficios sociales, culturales y de bienestar, el ISSEMyM cuenta con tres centros turísticos, dos guarderías, un centro de bienestar para pensionados, así como una escuela de música (ISSEMyM, 1994).

El community manager del ISSEMyM organizó entrevistas y designó a los entrevistados. Todas las entrevistas fueron grabadas y transcritas. La Tabla 1 detalla los roles y responsabilidades de los entrevistados.

Los nombres y datos personales se mantuvieron privados de acuerdo con la Ley de Protección de Datos de México y a solicitud de los entrevistados.

**Tabla 1. Muestra de entrevistas realizadas a funcionarios del ISSEMyM, 2018**

Entrevista #	Rol	Responsabilidades
1	ISSEMyM Community manager (ICM);	Contenido del sitio web: diseño y publicación. Responsable de redes sociales.
2	Jefe del departamento de comunicación y relaciones públicas (PR) del ISSEMyM	Servir de enlace con director, agencias y medios de comunicación. Tomador de decisiones en redes sociales.
3	Consultor del director principal de la oficina del ISSEMyM	Consultor de publicaciones en redes sociales.
4	Coordinadora general de salud	Responsable de la toma de decisiones relativas a centros de salud, hospitales y médicos.
5	Responsable de redes sociales para centros de salud.	Enlace con médicos y centros de salud comunitarios.
6	Responsable de redes sociales para hoteles ISSEMyM.	Gestión del hotel a través de teléfono, página web y redes sociales.
7	Administrador del hotel	Gerente hotelero y responsable de la toma de decisiones respecto a los hoteles del ISSEMyM.
8	Jefe de servicios de pensiones y fondos de retiro	Supervisa los planes de pensiones y contratos de jubilados.

Fuente: Elaboración propia.

Se creó un banco de preguntas para las entrevistas centrado mayoritariamente en el uso de WA en la administración pública. Utilizamos las cuatro dimensiones de Mafihlo (2015): eficiencia, transparencia, rendición de cuentas y participación ciudadana. Agregamos preguntas adicionales sobre problemas y desafíos relacionados con el uso de WA y resultados futuros. El cuestionario de la entrevista puede verse en el Anexo 1. Luego de la transcripción de las entrevistas, los resultados fueron codificados y analizados. Los resultados se presentan en la Tabla 2.

**Tabla 2. Variables y preguntas para entrevistas semiestructuradas**

Dimensiones	Variables	Questions
Valor Eficiencia	Valor percibido, calidad del servicio.	2, 6, 7, 8, 24
Transparencia	Regulaciones, sanciones, datos abiertos	6, 11, 12, 13, 15, 16, 17
Responsabilidad	Regulaciones, sanciones, datos abiertos	9, 14, 15, 16
Participación ciudadana	Usabilidad, uso continuo.	4, 6, 10, 22, 25, 26
Problemas y desafíos	Problemas al utilizar herramientas de redes sociales.	20, 21
Resultados	Productos finales o transacciones gubernamentales medidas.	19, 20, 21

Fuente: Elaboración propia.

## Hallazgos

Esta sección se divide en dos. La primera describe los cuatro grupos de WA identificados dentro de ISSEMyM. Esta plataforma de redes sociales se utiliza para el flujo de trabajo y la estructura organizativa. La segunda sección discute los hallazgos a la luz de las perspectivas sobre factores estructurales y culturales relacionados con la capacidad de coordinación administrativa y el uso de WA propuestas por Christensen et al. (2019).

### 1. Un sistema de mensajes de WhatsApp para el ISSEMYM

Los grupos del ISSEMyM WA son coordinados directamente por el departamento de comunicación y relaciones públicas. Este departamento depende del secretario de Salud, que está subordinado al ISSEMyM. Esta secretaría también trabaja con grupos WA. Dentro de esta agencia gubernamental existen grupos para agencias de redes sociales relacionadas con el secretario de Finanzas (véase Figura 3). Este grupo WA está estructurado de la siguiente manera:

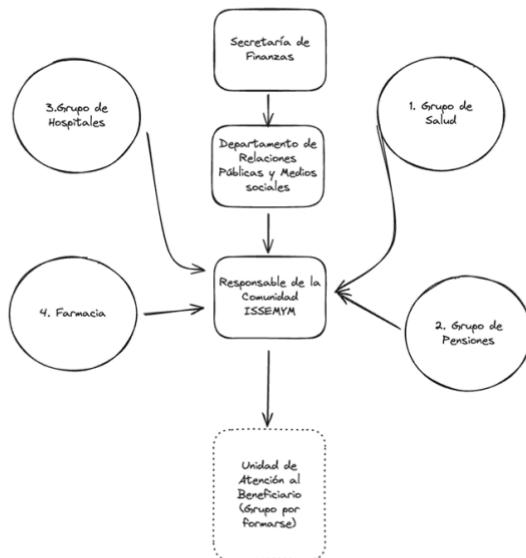
1. Jefe del Departamento de Relaciones Públicas y Comunicación y Relaciones (PR) de la Secretaría de Hacienda del gobierno local.

2. Community manager del ISSEMyM (ICM).
3. Community manager del secretario de Finanzas.
4. Jefe del Departamento de Comunicación y Relaciones Públicas (PR) del ISSEMyM.
5. Community manager de otras agencias subordinadas al secretario de Finanzas.

Las tres funciones principales del grupo ISSEMyM WA son las siguientes:

- Determinar reglas operativas para plataformas de redes sociales como Twitter y Facebook.
- Instruir a los asistentes de redes sociales para que publiquen comunicados oficiales de campaña creados por el gobernador del estado de México.
- Administrar todos los nombres de usuario y contraseñas de las cuentas gubernamentales.

**Figura 3. WA oficial de la organización**



Fuente: Elaboración propia.

El ISSEMyM comenzó a utilizar WA en el año 2015, cuando el departamento de relaciones públicas del ISSEMyM sugirió crear el primer grupo, denominado Grupo de Salud. Tras resultados alentadores en términos de velocidad de comunicación, desarrollo del flujo de trabajo y mejoras en la atención al cliente, se crearon otros cuatro grupos WA:

1. Grupo de Salud
2. Grupo de Pensiones
3. Grupo Hoteles
4. Grupo Farmacéutico

Todos los grupos fueron creados y gestionados por el jefe del departamento de relaciones públicas y comunicación. Cada grupo WA tiene de cuatro a seis participantes. Todos ellos incluyen funcionarios públicos de alto nivel y tomadores de decisiones. A pesar de que en septiembre de 2017 asumió una nueva administración, los grupos se mantuvieron y sólo algunas personas cambiaron sus roles dentro de los grupos. El entrevistado 1 lo explicó en los siguientes términos:

“Los grupos de WhatsApp mantienen sus roles y funciones porque no hubo cambios de partido político. Sólo unas pocas personas cambiaron su rol dentro del grupo”.

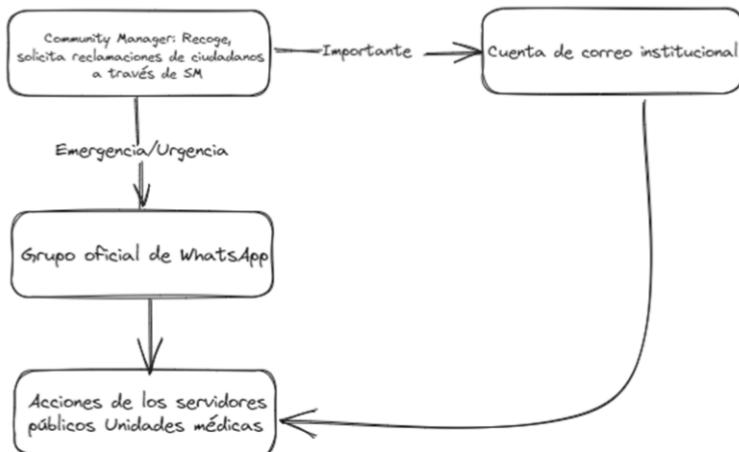
El Grupo de Salud fue el primer WA que se creó. Su objetivo principal fue coordinar información entre 112 unidades médicas. Todas las solicitudes, reclamaciones o acciones urgentes se envían aquí. Este grupo es el más numeroso y cuenta con cuatro participantes:

1. Jefe del departamento de comunicaciones y relaciones públicas.
2. Community manager del ISSEMyM (ICM).
3. Asesor de la dirección principal.
4. Oficial de enlace de redes sociales para centros de salud.

El community manager del ISSEMyM recibe las solicitudes de los usuarios y contacta al enlace de redes sociales de los centros de salud. Este último contacta con el hospital o centro de salud concreto para solicitar el servicio o colaboración requerida. Finalmente, informa al ICM, que da la respuesta final al usuario (véase Figura 4).

Para tener más información sobre los pacientes, el ICM solicita permiso para enviar sus datos privados –enfermedad, pronóstico, número de seguridad– a través de la cuenta de correo electrónico institucional (tu@ISSEMyM.gob.mx). En todos los casos, el uso del correo electrónico es un respaldo de las respuestas brindadas a los ciudadanos y también es un registro de la actividad en línea.

**Figura 4. Uso de WA para emergencias: protocolo básico**



Fuente: Elaboración propia.

El segundo grupo WA es el de pensiones. Una de las principales funciones del ISSEMyM es garantizar los derechos y prestaciones de seguridad social de los servidores públicos. Estos incluyen pensiones. La principal fuente de dificultades son las solicitudes de pensión de viudas, viudos y familiares de los fallecidos. Este grupo recibe todo tipo de solicitudes, que incluyen requerimientos de información necesaria para la administración de pensiones y para problemas con los pagos. Este grupo de WA tiene cuatro participantes:

1. Jefe del Departamento de Relaciones y Comunicaciones Públicas (PR).
2. Community manager del ISSEMyM (ICM).
3. Coordinador general de Beneficios y Derechos.
4. Jefe del Departamento de Pensiones.

El proceso es muy similar al del grupo de salud. La diferencia clave es que las solicitudes se centran en la gestión de pensiones. En este caso, los enlaces directos del departamento de Relaciones Públicas son tanto el jefe del Departamento de Pensiones como el coordinador general de Beneficios y Derechos. Ambos pueden resolver solicitudes y dar una respuesta rápida al ICM.

Se identificó otro grupo: el grupo WA para la gestión hotelera. El ISSEMyM cuenta con instalaciones propias de turismo y recreación para el personal gubernamental. El grupo hotelero gestiona reservas en los tres hoteles del estado de México y brinda información turística. Este grupo tiene cuatro participantes:

1. Jefe del Departamento de Relaciones y Comunicaciones Públicas (PR).
2. Community manager del ISSEMyM (ICM).
3. Coordinador general de Beneficios y Derechos.
4. Oficial de Enlace de redes sociales relacionadas con el hotel.

El último grupo está centrado en los servicios farmacéuticos. Tiene como principal objetivo dar respuesta a las solicitudes de medicamentos y equipos de laboratorio. Se ocupa de cuestiones presupuestarias que deben planificarse con antelación. Las respuestas a estas cuestiones dependen de los aportes y necesidades de la organización. Este es el grupo WA más grande. Tiene seis participantes:

1. Jefe del Departamento de Relaciones y Comunicaciones Públicas (PR).
2. Community manager del ISSEMyM (ICM).
3. Coordinador de presupuesto y administración del ISSEMyM.
4. Coordinador general de salud.
5. Director de farmacia.
6. Asesor de la dirección principal.

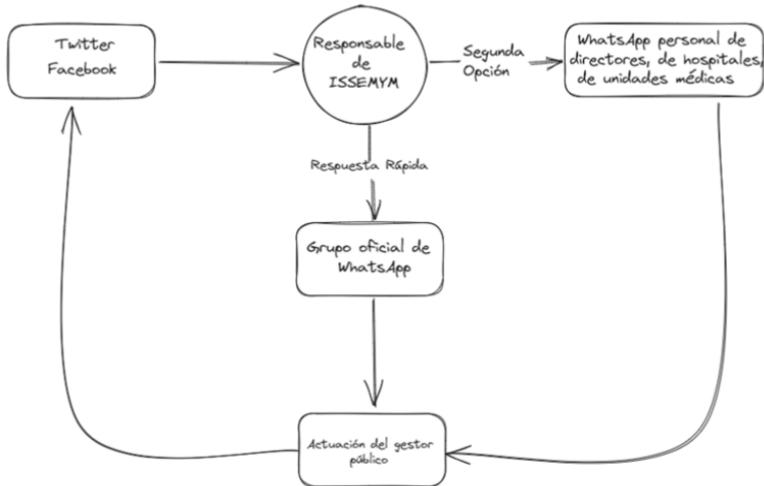
Este grupo suele atender solicitudes relacionadas con la falta de medicamentos o retrasos en la entrega del producto a los diferentes centros de salud u hospitales. El entrevistado 4 mencionó: “el grupo de WA ayuda a

resolver dudas sobre el inventario de medicamentos o medicina especializada, como medicina oncológica”.

La ruta habitual del flujo de trabajo de emergencia conecta a diferentes grupos de WA a través del enlace con el ICM. En caso de que esta persona no reciba una respuesta rápida –en menos de 5 minutos– está autorizada a seguir un curso de acción diferente.

La Figura 5 detalla este segundo camino. Aquí, el ICM puede comunicarse directamente con el director de un hospital o con el gerente de una farmacia en sus cuentas personales de WA para solicitar ayuda. Esta ruta se salta el protocolo oficial para grupos WA. Es muy útil dada la cantidad de casos que se reciben cada día y la carga de trabajo de los directivos públicos de alto nivel y los contactos de enlace.

**Figura 5. Protocolo de emergencia alternativo**



Fuente: Elaboración propia.

## **2. Hallazgos a la luz de las perspectivas sobre factores estructurales y culturales**

Según Mafihlo (2015), las dimensiones de eficiencia, transparencia, rendición de cuentas y participación ciudadana pueden facilitar la confianza en el gobierno. Las entrevistas indican una mejora en el tiempo de respuesta y en la calidad del servicio al cliente. Sin embargo, se puede suponer que el uso de WA dentro de la agencia gubernamental creó nuevos caminos para la organización de actividades gubernamentales y para el fomento de la colaboración entre los funcionarios públicos.

Las siguientes subsecciones describen los resultados de las entrevistas. Diferentes segmentos de cada charla se centraron en otras áreas como: eficiencia de valores, transparencia, rendición de cuentas, participación ciudadana, problemas y desafíos, resultados. El primer hallazgo es que el uso de grupos WA con un número limitado de participantes con poder de decisión conduce a tiempos de respuesta más rápidos. La reducción del papeleo burocrático mejora la eficiencia de los mecanismos internos de la organización.

### **2.1 Valor Eficiencia**

El caso ISSEMYM ofrece al menos tres beneficios diferentes para los usuarios de WA. El primero se refiere a las respuestas de emergencia. El entrevistado 2 explica este concepto:

“A veces, en caso de emergencia, podemos contactar directamente con el director del centro de salud, hospital o farmacia. Esto incluye casos como una operación quirúrgica que se pospuso o un tratamiento contra el cáncer que no puede esperar. En ese tipo de casos estamos autorizados a saltarnos el camino oficial”.

El segundo beneficio está relacionado con el ahorro de tiempo al tener menos reuniones y tomar decisiones más rápidas sobre aspectos. El entrevistado 7 menciona las ventajas.

“Gran parte de nuestra comunicación se hacía en papel. Se tarda demasiado en recibir respuesta, al menos dos o tres días. Ahora simplemente enviamos un mensaje WA a nuestros compañeros o compañeros de trabajo y ellos brindarán una validación inmediata, sugerirán una modificación o reenviarán la imagen o el texto para reescribir. [...] Todo se envía a través del grupo WA...”

Otro beneficio percibido es la conexión con el usuario final. “Internamente ahorramos tiempo y tenemos menos reuniones; nuestros usuarios perciben una institución más eficiente porque podemos brindar servicios y respuestas casi de inmediato” (Entrevistado 1).

Un ejemplo diferente de eficiencia de valor proviene del grupo WA para hoteles. Como consecuencia de las responsabilidades propias de su cargo, el coordinador general de beneficios y derechos atiende los dos grupos: hoteles y pensiones. También existe un contacto de enlace directo con el equipo de redes sociales encargado de resolver cualquier duda o petición. Este contacto sigue el mismo flujo de trabajo que los demás grupos WA. El entrevistado 3 proporciona detalles sobre el modus operandi:

“Cuando se publica una reserva de hotel o una solicitud de información en Twitter o Facebook, enviamos un mensaje WA al oficial de enlace de hoteles. Esta es una solicitud de información importante, pero no urgente, y podemos esperar uno o dos días antes de responder. Proporcionamos al usuario la información solicitada vía correo electrónico desde una de las cuentas de correo oficiales de ISEMMyM. Cualquier información, como disponibilidad de hoteles, la proporcionaremos inmediatamente si podemos”.

### 2.1.1 Transparencia

Este componente se centra en las regulaciones y la apertura. El uso de WA cuestiona algunos de estos aspectos, especialmente porque están relacionados con Twitter y Facebook. El entrevistado 3, por ejemplo, menciona este problema:

“Atendiendo a las solicitudes de los pacientes en Twitter y Facebook, solicitamos a los pacientes que envíen su información privada a la dirección de correo electrónico institucional para garantizar la protección de datos, pero también para tener un registro de su enfermedad y enviar información exacta a nuestros pares en los hospitales...”

### **2.1.2 Responsabilidad**

Como resultado de las entrevistas, identificamos la existencia de algunas reglas generales para el uso de las redes sociales en este departamento, como idioma, tiempo de respuesta, etc. Cada community manager (subordinado al secretario de Finanzas) tiene que firmar un acuerdo de divulgación en el cual se compromete a entregar el(los) nombre(s) de usuario y contraseña(s) de la(s) plataforma(s) de redes sociales bajo su responsabilidad al momento de renunciar o mudarse. Además, deberá avisar 15 días antes de dejar el cargo o ser trasladado.

Este acuerdo también detalla varias reglas para la gestión de redes sociales e incluye información sobre la responsabilidad de los asistentes al publicar cualquier comunicación oficial o compartir datos y estadísticas en sus plataformas de redes sociales. El community manager del ISSEMyM lo explica con más detalle:

“Fui a la Secretaría de Finanzas. Este es el centro de comunicaciones y relaciones públicas. Hablé con el CIO del gobierno y me explicaron las reglas para publicar en las redes sociales. También firmé un acuerdo para entregar cualquier información requerida, brindar confidencialidad y no para cambiar las contraseñas o nombres de usuario de las cuentas de redes sociales” (Entrevistado 2).

### **2.1.3 Participación ciudadana**

Uno de los principales aspectos de la participación ciudadana de una organización pública está relacionado con las reclamaciones. En el caso del ISSEMyM, las quejas de los usuarios son frecuentes y se refieren a distintos ámbitos: “... el año pasado recibimos una denuncia importante en

las redes sociales sobre una piscina. El agua estaba muy fría” (Entrevistado 6).

Sin embargo, las quejas más importantes, como los tiempos de espera en el hospital, se consideran de inmediato y requieren el uso de WA. El entrevistado 2 lo explicó detalladamente:

“... si la solicitud está relacionada con una emergencia de salud, como alguna operación quirúrgica pospuesta, tratamiento contra el cáncer o accidente, enviamos un mensaje de WA solicitando respuesta inmediata. Otras solicitudes que se consideran importantes, pero no prioritarias (como aplazar una cita médica, retrasos en el departamento farmacéutico o largos tiempos de espera) también se consideran y podríamos enviar mensajes vía WA para recibir una respuesta más rápida de los compañeros”.

El *coworking* requiere una vía de comunicación WA diferente. La directora de pensiones y jubilaciones menciona cómo utiliza esta tecnología: “Tengo dos equipos de trabajo: uno es el comité de pensiones y el segundo es el comité sindical. Tengo dos grupos WA, uno para cada comité y les envío noticias diferentes, y especialmente las reuniones programadas [...] También tengo un grupo diferente para mi propio personal. Eso me ayuda a coordinar los dos comités” (Entrevistado 8).

#### 2.1.4 Problemas y desafíos

El uso de WA para mejorar la eficiencia en términos de coordinación administrativa enfrenta varios problemas. Como resultado de las entrevistas se pueden identificar cinco desafíos importantes o problemas potenciales, todo lo cual debe abordarse.

El primer problema es poder permanecer conectado a plataformas de redes sociales como Facebook y Twitter durante períodos suficientemente largos. El community manager menciona este problema: “Es una tarea muy desafiante porque el ISSEMyM incluye hospitales, guarderías, residencias de ancianos y hoteles. Tenemos que estar en línea las 24 horas del día en caso de una emergencia” (Entrevistado 7).

Los grupos ISSEMyM WhatsApp, perfil de Facebook y cuenta de Twitter son administrados por sólo dos personas. Esto podría causar problemas potenciales si uno de ellos renuncia o se enferma.

Un segundo desafío es la comunicación de datos, la interoperabilidad y las bases de datos. El uso de WA genera la necesidad de compartir los datos personales de los beneficiarios que requieran servicios de salud, servicios hoteleros o información de fondos de retiro. Esto crea un problema de intercambio de información e interacción que debe resolverse. El entrevistado 8 lo explica en los siguientes términos:

“... Manejamos muchas bases de datos, por lo que la transferencia de información puede resultar en que se dé un nombre incorrecto. Lo mismo ocurre con las contraseñas. Si la clave de identificación del ISSEMyM no corresponde a un servidor público en particular, esto podría generar un bloqueo en el flujo de información. Lo mismo puede ocurrir cuando dos o más personas tienen nombres idénticos. Además, la entrada de datos personales está plagada de dificultades. Un simple error tipográfico puede cambiar “Villedas” por “Villegas” (dos apellidos comunes en México). Además, las comunicaciones telefónicas pueden generar confusiones similares. Por esta razón, instruyo a mi personal a tener especial cuidado con los nombres y las referencias numéricas proporcionadas por teléfono” (Entrevistado 8).

Un tercer desafío es la resistencia por parte de los funcionarios públicos. El director de comunicación social plantea este problema de la siguiente manera: “... los directores de alto nivel no se resisten al uso de WA porque la mayoría de ellos son jóvenes. Dicho esto, en los niveles más bajos de la burocracia hay mucha resistencia al uso de nuevas tecnologías. Tienen miedo de lo que pueda pasar por el uso de la tecnología” (Entrevistado 8).

Un cuarto desafío por superar es el uso de teléfonos inteligentes personales para esta tarea. Una pregunta clave que se hace durante las entrevistas es: “¿Tiene su grupo WA en su teléfono personal o en su teléfono del trabajo?” Todos los participantes respondieron que utilizan WA para asuntos institucionales en su teléfono personal. El entrevistado afirma “... la razón es que mi teléfono personal es tecnológicamente más avanzado que el que me proporciona el gobierno. Necesito estar actualizado y ser

fácil de contactar, para cualquier emergencia o situación, los modelos más antiguos no necesariamente soportan WA” (Entrevistado 7).

Lo anterior crea una gran cantidad de problemas, sólo dos de los cuales fueron planteados durante las entrevistas. Los datos personales de los beneficiarios, como nombre, dirección, número de seguro social, número gubernamental para el fondo de jubilación, etc., se guardan en un teléfono personal. Otras personas, como familiares o delincuentes, podrían acceder a esta información. Esto representa un riesgo considerable. El jefe de servicios de pensiones y fondos de jubilación dijo: “Soy consciente de que tenemos datos personales en nuestros teléfonos inteligentes. Por eso pido a mi personal que todos los días borre inmediatamente la información relativa a nuestros beneficiarios” (Entrevistado 8).

El desafío final es un problema de infraestructura relacionado con la conectividad en México. El asesor del principal director menciona lo siguiente: “el primer obstáculo a superar es la conectividad. Tenemos presencia física en los 125 municipios del estado. Sin embargo, no podemos comunicarnos eficientemente con ellos. Todavía hay muchos problemas con la infraestructura de internet en México. Podemos perder reservas de hoteles, reclamos de fondos de retiro y quejas de organizaciones de salud” (Entrevistado 3). La falta de un servicio de internet tiene un impacto negativo en las comunicaciones basadas en WA.

### 2.1.5 Resultados

A pesar de este tipo de problemas y desafíos, los directivos del ISSEMyM consideran a WA como una herramienta importante en el mejoramiento de las técnicas de gestión y en la creación de valor público. Se pueden identificar dos resultados potenciales por el uso de WA dentro del ISSEMyM. El director de hoteles y guarderías explica:

“...tenemos en mente un proyecto a futuro respecto al uso de WA. Esta aplicación podría utilizarse como medio de contacto directo con los padres. Está en desarrollo. El primer paso fue el formulario de preinscripción *online* para las aplicaciones de guardería que ya están operativas... La idea es que si el profesor quiere contactar con el padre de un niño de la guardería, la apli-

cación enviaría un mensaje que llegaría al móvil de los padres e informarles sobre sus hijos en caso de emergencia o cualquier situación” (Entrevistado 6).

La introducción de esta tecnología destinada a fomentar los servicios ciudadanos y mejorar el compromiso con los beneficiarios es una clara manifestación de los resultados positivos del uso de WA. Un segundo resultado es en el interior de la administración pública. Durante las entrevistas surgió una nueva idea del grupo WA relacionada con los centros de atención a los beneficiarios. Este es uno de los servicios más buscados y demandados porque involucra todos los servicios: salud, turismo y pensiones en un centro exclusivo (véase Figura 4). El entrevistado 2 explica:

“Estamos trabajando en un nuevo grupo WA para brindar atención a los beneficiarios. Estamos hablando con los responsables de estos centros y áreas afines para definir cómo funcionará el grupo. Planeamos iniciar este grupo en 2019”.

Los entrevistados coincidieron en la idea de aumentar el número de grupos WA para gestionar las solicitudes y los servicios de los usuarios. Muchas decisiones podrían verse afectadas por esta medida y las respuestas pueden ser cada vez más rápidas.

## Discusión

Los cuatro grupos WA transformaron la estructura interna del ISSEMyM, lo que a su vez modificó la coordinación interna. El entrevistado 1 proporcionó el siguiente resumen: “Aunque todavía tenemos reuniones frecuentes, el uso de WA ha mejorado la velocidad de las respuestas y la calidad de la atención al cliente. Tenemos que estar en línea las 24 horas del día, los siete días de la semana porque es una cuestión de vida humana”.

Según el concepto de capacidad de coordinación administrativa (Informe de Gobernanza, 2014), WA es la herramienta de mediación de diferentes actores que colaboran para alcanzar objetivos compartidos. El grupo de salud, el grupo de pensiones, el grupo de hospitales y el grupo de farmacia están todos vinculados al community manager (ICM)

del ISSEMyM. Todos ellos están subordinados al secretario de Finanzas estatal. El primer hallazgo es que el uso de grupos WA con un número limitado de participantes, que tienen poder de decisión, conduce a tiempos de respuesta más rápidos. La reducción del papeleo burocrático mejora la eficiencia de los mecanismos internos de la organización.

Este hallazgo proporciona evidencia empírica de que WA altera las jerarquías existentes y promueve una estructura de poder más horizontal dentro de las organizaciones y ramas administrativas.

El segundo hallazgo es la organización centralizada del departamento de relaciones públicas y comunicaciones del ISSEMYM que coordina todos los grupos de WA. Esta área se ha convertido en intermediaria entre los usuarios finales y los gestores públicos en ámbitos como hospitales, farmacias, pensiones y hoteles. Esta coordinación y sinergia permite el uso de esta herramienta. Este hallazgo apoya la perspectiva estructural-instrumental (Christensen *et al.*, 2019), porque las principales fuentes de coordinación están centralizadas en un sólo departamento que negocia con otras instituciones como la Secretaría de Finanzas y con el ISSEMyM internamente.

Por otro lado, la perspectiva cultural-institucional de coordinación (Christensen *et al.*, 2019) se basa en una perspectiva cultural, valores y normas compartidos para facilitar la coordinación, ya que los entrevistados comparten valores de innovación, uso de tecnologías de información recientes, eficiencia, eficacia y compromiso público en atender a sus usuarios. Esta perspectiva conduce al tercer hallazgo: la autorregulación de la actividad dentro de los grupos WA. Estos grupos no tienen reglas formales de comunicación; sin embargo, los directivos públicos dentro de los grupos entienden la importancia de un mensaje breve, una respuesta rápida y una solución precisa a los problemas que enfrentan.

Finalmente, el cuarto hallazgo es el rol del community manager (CM) del ISSEMyM, el cual depende de dos personas: el jefe del departamento de relaciones públicas y el propio community manager. Ambos tienen acceso a las cuentas de Twitter y Facebook, así como a todos los grupos de WA. Una gran parte de esta función es manejar la información de las redes sociales para decidir qué solicitudes son una emergencia y cuáles no. Otra

responsabilidad es asignar niveles de importancia a los puestos relacionados con enfermedades, operaciones quirúrgicas y reservas de hoteles. Esta información es clave para gestionar todo el proceso del sistema con el fin de enviar el mensaje correcto al grupo WA, tomar la acción apropiada para el usuario y brindar la información correcta.

Este papel del CM se acerca más a la idea de una relación dinámica entre factores estructurales y culturales, apoyada por Christensen y Laegreid (2008). Esto se debe a que la coordinación de los diferentes grupos de WA refuerza la cultura institucional y las diferentes estructuras en términos de la lógica de adecuación de la estrategia y la tecnología de la plataforma.

De acuerdo con la idea de “triángulo estratégico” de Moore (1995), el uso de WA dentro del ISSEMyM proporciona valor tanto para los servidores públicos como para los usuarios finales, colocando en el centro a la tecnología como intermediario. Esta nueva fase en el desarrollo del ISEEMyM puede considerarse sostenible, dado que la plataforma cuenta con el soporte y es propiedad de un tercero: Facebook de Meta. Además, es utilizado por directivos públicos. Finalmente, se considera operativamente viable porque proporciona resultados a todos los actores del sistema.

Nuestros hallazgos presentan evidencia de la constante interactividad de los gestores públicos mediante el uso de esta tecnología (Linders, 2012). Además, este tipo de participación –reportada por Haro-de-Rosario (2018)– demuestra el valor de utilizar WA en las interacciones entre ciudadanos y gobiernos. Los resultados son consistentes con los hallazgos de Karkin et al. (2018), que apoyan la noción de que la innovación relacionada con las TIC puede promover el valor público.

Estos hallazgos responden a la pregunta de investigación “¿El uso de WA dentro del ISSEMyM mejora la capacidad administrativa de coordinación?” Esta tecnología afecta tanto a la perspectiva cultural como estructural de la capacidad administrativa de coordinación en la institución. Además, los hallazgos proporcionan evidencia empírica que respalda la noción de que WA mejora la coordinación en diferentes niveles, tanto en referencia a las unidades como a las partes interesadas.

## Conclusiones

El propósito de esta investigación fue comprender el impacto de WhatsApp en la coordinación del ISSEMyM. La pregunta de investigación que condujo este trabajo fue: ¿El uso de WA dentro del ISSEMyM mejora la capacidad administrativa de coordinación? Y la pregunta operativa: ¿Cómo el uso de WA para la interacción dentro de la agencia ISSEMyM proporciona valor público, si es que lo otorga? Para responderlas se realizaron ocho entrevistas semiestructuradas a directivos públicos clave de esta dependencia entre enero y julio de 2018. Vale la pena destacar que estos resultados pueden cambiar porque la pandemia de covid-19 promovió un mayor uso de redes sociales y de mensajería instantánea, pero no fue objeto de esta investigación que se realizó en el 2018.

Sin embargo, los hallazgos comprueban que un uso consistente y constante de WA cambia las tareas de coordinación, como las comunicaciones entre los administradores públicos dentro de la agencia, su proceso de respuesta y la eficiencia del flujo de trabajo. Todos estos aspectos afectan en última instancia al usuario final. Por otro lado, el uso constante de WA en la administración pública añadió valor público. El caso del ISSEMyM proporciona evidencia sustancial de esto. WA ha propiciado una innovación fundamental y ha contado con el apoyo y la confianza de los gestores públicos y los ciudadanos que se benefician de ella.

Además, los aciertos de la investigación cualitativa revelan un uso importante de este servicio de mensajería instantánea en términos de organizar información, brindar respuestas rápidas a los usuarios y organizar procesos y procedimientos de flujo de trabajo internos. Esto crea valor público para ambas partes: los gestores públicos y los ciudadanos.

Esta investigación tiene algunas limitaciones. Las entrevistas muestran el aumento del tiempo de respuesta y la mejora en la calidad de los servicios al cliente. Sin embargo, como los usuarios no respondieron a una encuesta, no se puede garantizar un aumento de la confianza en la agencia o en los servicios. Es necesario realizar más investigaciones confirmatorias.

Se podrían investigar más a fondo dos áreas para futuros estudios sobre este tema. El primero es promover más investigaciones sobre el

uso de WA en agencias gubernamentales para comprender sus desafíos, beneficios y riesgos en términos de organización del trabajo y regulación de la comunicación interna. El segundo es diseñar una encuesta para los usuarios del ISSEMyM, dado que es importante entender la otra cara del problema. Esta perspectiva del lado ciudadano necesita evaluar el impacto de las tecnologías de comunicación emergentes como WA y su papel en la promoción de la confianza en el gobierno.

El uso de tecnologías emergentes en el gobierno es una tendencia reciente para la investigación del gobierno digital. Esta investigación busca contribuir a la literatura en la medida en que proporciona evidencia empírica sobre el uso de WhatsApp en la coordinación de la administración pública y el valor público. La revolución digital del gobierno está en marcha. El uso de estas herramientas y plataformas es el primer paso en esta dirección.

## Bibliografia

- Alford, J. (2002). The necessity and difficulty of trust in partnerships between government and non-government organisations. In International Conference on Knowledge, Networks and Joined-Up Government, International Political Science Association: Research Committee on Structure and Organisation of Government, Melbourne, 3-5.
- Alford, J. & Hughes, O. (2008). Public value pragmatism as the next phase of public management. *The American Review of Public Administration*, 38(2), 130-148. <https://doi.org/10.1177/0275074008314203>
- Althaqafi, Turki; Foster, Susan and Rahim, Mahbubur (2018). Public value creation using social media applications for the local government context: a pilot case study. *ACIS 2018 Proceedings*, 63. <https://aisel.aisnet.org/acis2018/63>
- Attiya, A. M., Cater-Steel, A., Soar, J. & Abdulla, S. (2017). The perceived public value of social media in Queensland local Councils. In *Proceedings of the 28th Australasian Conference on Information Systems (ACIS 2017)*. Australian Association for Information Systems.
- Basolo, V. & Yerena, A. (2014). The use of social media for citizen engagement: the case of SAPAS in La Paz, Mexico. In *Proceedings of the 15th Annual International Conference on Digital Government Research*, 192-195.
- Bouckaert, G., Peters, B. G. & Verhoest, K. (2010). *The coordination of public sector organizations*. London: Palgrave.
- Brajawidagda, Uuf (2016). Public value creation through social media networks: Mixed methods research on Indonesia's disaster management agencies (Doctoral dissertation). University of Wollongong, School of Computing and Information Technology. <https://ro.uow.edu.au/theses/4690>
- Brainard, L. A. & McNutt, J. G. (2010). Virtual government citizen relations: Informational, transactional, or collaborative? *Administration and society*, 42(7), 836-858.
- Bryson, J. M., Crosby, B. C. & Bloomberg, L. (2014). Public value governance: Moving beyond traditional public administration and the new public management. *Public Administration Review*, 74(4), 445-456.

- Castro-Martínez, A., Morán Urdiales, I. & Díaz Morilla, P. (2021). Comunicación institucional de crisis y redes sociales en la Covid-19: los casos de Yunquera y Gaucín. *Ámbitos: revista internacional de comunicación*, 52, 102-123.
- Christensen, T. & Lægreid, P. (2008). The challenge of coordination in central government organizations: The Norwegian case. *Public Organization Review*, 8(2), 97–116.
- Christensen, T., Lægreid, O. M. & Lægreid, P. (2019). Administrative coordination capacity; does the wickedness of policy areas matter? *Policy and Society*, 38(2), 237-254.
- Cordella, A. & Bonina, C. M. (2012). A public value perspective for ICT enabled public sector reforms: A theoretical reflection. *Government Information Quarterly*, 29(4), 512-520.
- Criado, J. I., Rojas-Martín, F. & Gil-García, J. R. (2017). Enacting social media success in local public administrations: An empirical analysis of organizational, institutional, and contextual factors. *International Journal of Public Sector Management*, 30(1), 31-47.
- Criado, J. I., Sandoval-Almazán, R. & Gil-García, J. R. (2013). Government innovation through social media. *Government Information Quarterly*, 30(4), 319-326. <https://doi.org/10.1016/j.giq.2013.10.003>
- Day, C. & Colvin, J. (2019). Cummings. Jared Kushner and Ivanka Trump's private emails, texts raise security concerns. *PBS News Hour*. <https://www.pbs.org/newshour/politics/cummings-jared-kushner-and-ivanka-trumps-private-emails-texts-raise-security-concerns>
- Durrant, T., Lilly, A. & Tingay, P. (2022). WhatsApp in government: How ministers and officials should use messaging apps—and how they shouldn't. *Institute for Government*. <https://apo.org.au/node/317053>
- Faulkner, N. & Kaufman, S. (2018). Avoiding theoretical stagnation: A systematic review and framework for measuring public value. *Australian Journal of Public Administration*, 77(1), 69-86.
- Ferro, E., Loukis, E. N., Charalabidis, Y. & Osella, M. (2013). Evaluating Advanced Forms of Social Media Use in Government.
- García, S. M., Fabregat, H. D. & Ripollés, A. C. (2021). La plataformización de la comunicación política institucional. El uso de WhatsApp por parte de las administraciones locales. *Revista Latina de Comunicación Social*, (79), 29.

- Governance Report (2014). The Governance Report 2014. Berlin: Hertie School of Government.
- Haberman, M. & Karni, A. (2019). The use of private email and chats, this time by Trump's family, comes under fire. *The New York Times*. <http://www.nytimes.com/2019/03/22/us/politics/jared-kushner-ivanka-trump-private-emails.html>
- Hao, X., Zheng, D., Zeng, Q. & Fan, W. (2016). How to strengthen the social media interactivity of e-government: Evidence from China. *Online Information Review*, 40(1), 79-96.
- Haro-de-Rosario, A., Sáez-Martín, A. & del Carmen Caba-Pérez, M. (2018). Using social media to enhance citizen engagement with local government: Twitter or Facebook? *New Media & Society*, 20(1), 29-49.
- Hesse-Biber, S. & Griffin, A. J. (2013). Internet-mediated technologies and mixed methods research: Problems and prospects. *Journal of Mixed Methods Research*, 7(1), 43-61.
- ISSEMyM (1994). Social Security behind the ISSEMyM. XXV Anniversary. Editorial ISSEMyM. [http://www.ISSEMyM.gob.mx/tu\\_ISSEMyM/historia](http://www.ISSEMyM.gob.mx/tu_ISSEMyM/historia)
- Hui, G. & Hayllar, M. R. (2010). Creating public value in e-Government: A public-private-citizen collaboration framework in Web 2.0. *Australian Journal of Public Administration*, 69, S120-S131.
- Jørgensen, T. B. & Bozeman, B. (2007). Public values: An inventory. *Administration & Society*, 39(3), 354-381. <https://doi.org/10.1177/0095399707300703>
- Karakiza, M. (2015). The impact of social media in the public sector. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 175, 384-392.
- Kelly, G., Mulgan, G. & Muers, S. (2002). Creating public value. London, Cabinet Office.
- Kassim, N., Noor, N., Kasuma, J., Saleh, J., Dealwis, C. & Nurhisham, M. (2020). Sustaining Job Performance through Technology Acceptance with Usage of Whatsapp Mobile Application. *International Journal of Service Management and Sustainability*, 5(1), 123-148. doi:10.24191/ijsms.v5i1.9863
- Karkin, N., Yavuz, N., Cubuk, E. B. S. & Golukcetin, E. (2018). The impact of ICTs-related innovation on public values in public sector: a meta-analysis. In *Proceedings of the 19th Annual International*

- Conference on Digital Government Research: Governance in the Data Age, 1-9.
- Koop, C. & Lodge, M. (2014). Exploring the coordination of economic regulation. *Journal of European Public Policy*, 21(9), 1311–1329.
  - Lægreid, P., Sarapuu, K., Rykkja, L. H. & Randma-Liiv, T. (2016). Coordination challenges and administrative reforms. In G. Hammerschmid, S. Van de Walle, R. Andrews & P. Bezés (eds.), *Public administration reforms in Europe: The view from the top*. Editorial Edward Elgar. 244–258.
  - Linders, D. (2012). From e-government to we-government: Defining a typology for citizen coproduction in the age of social media. *Government Information Quarterly*, 29(4), 446–454.
  - Lodge, M. & Wegrich, K. (2014). The problem-solving capacity of the modern state: Governance challenges and administrative capacities. Oxford University Press.
  - Lovari, A. & Valentini, C. (2020). Public sector communication and social media: Opportunities and limits of current policies, activities, and practices. *The Handbook of Public Sector Communication*, 315–328.
  - Luna-Reyes, L. F., Sandoval-Almazán, R., Puron-Cid, G., Picazo-Vela, S., Luna, D. E. & Gil-García, J. R. (2017). Understanding Public Value Creation in the Delivery of Electronic Services. In *International Conference on Electronic Government*. Springer. 378–385.
  - Medeiros, C., Rodriguez, V. B. C., Barros, M. J. & Maravilhas-Lopes, S. (2020). From the Interview “Eye in the Eye” to the “Eye in the WhatsApp”: The Impact of Social Media on the Praxis of the Press Office in Organizational Communication Projects. In *Handbook of Research on Emerging Technologies for Effective Project Management*. IGI Global. 271–286.
  - Mergel, I. (2012). Social media in the public sector: A guide to participation, collaboration and transparency in the networked world. John Wiley and Sons.
  - Mergel, I. (2016). Social media institutionalization in the US federal government. *Government Information Quarterly*, 33(1), 142–148.
  - Mergel, I., Kattel, R., Lember, V. & McBride, K. (2018). Citizen-oriented digital transformation in the public sector. In *Proceedings of the 19th Annual International Conference on Digital Government Research: Governance in the Data Age*, 1–3.

- Moore, M. H. (1995). *Creating public value: Strategic management in government*. Harvard University Press.
- Nduhura, D. & Prieler, M. (2017). When I chat online, I feel relaxed and work better: Exploring the use of social media in the public sector workplace in Rwanda. *Telecommunications Policy*, 41(7-8), 708-716.
- Picazo-Vela, S., Fernandez-Haddad, M. & Luna-Reyes, L. F. (2013). IT's alive!!: social media to promote public health. In *Proceedings of the 14th Annual International Conference on Digital Government Research*, ACM, 111-119).
- Sandoval-Almazán, R. & Gil-García, J. R. (2012). Government Citizen Interactions Using Web 2.0 Tools: The Case of Twitter in Mexico. In *Web 2.0 Technologies and Democratic Governance*, Springer, 233-248.
- Sandoval-Almazán, R. & Valle-Cruz, D. (2016). Social Media in Local Governments in Mexico: A Diffusion Innovation Trend and Lessons. In *Social Media and Local Governments*, Springer, 95-112.
- Sandoval-Almazán, R., Cruz, D. V. & Armas, J. C. N. (2015). Social media in smart cities: Exploratory research in Mexican municipalities. In *System Sciences (HICSS), 2015 48th Hawaii International Conference on*, IEEE, 2366-2374.
- Sexto-García, J., López-García, X. & Gómez de la Fuente, M. D. C. (2021). La mensajería instantánea como fuente informativa en la comunicación organizacional: WhatsApp Business en México y España. *Comunicación y sociedad*, 18. <https://doi.org/10.32870/cys.v2021.7679>
- Snelson, C. L. (2016). Qualitative and mixed methods social media research: A review of the literature. *International Journal of Qualitative Methods*, 15(1), <https://doi.org/10.1177/1609406915624574>
- Stake, R. E. (1995). *The art of case study research*. Sage.
- Stoker, G. (2006). Public value management: A new narrative for networked governance? *The American Review of Public Administration*, 36(1), 41-57.
- Wu, Y., Xie, L., Huang, S. L., Li, P., Yuan, Z. & Liu, W. (2018). Using social media to strengthen public awareness of wildlife conservation. *Ocean and Coastal Management*, 153, 76-83.
- Yin, R. K. (2009). *Case Study Research: Design and Methods*. Applied social Research Methods series, vol. 5. Sage.

- Zheng, L. & Zheng, T. (2014). Innovation through social media in the public sector: Information and interactions. *Government Information Quarterly*, 31, S106-S117.

## **Anexo 1**

### **Guía para entrevistas**

#### **Uso de WhatsApp en la administración pública mexicana: Caso ISSEMYM**

##### **Compenetración**

1. ¿Cuándo empezaste a utilizar WhatsApp?
2. ¿Hubo alguien o algo que te enseñó a utilizar la herramienta WhatsApp?
3. ¿Estás inscrito en un grupo familiar?

##### **Uso interno**

4. ¿Has utilizado WA para tu trabajo? ¿Cómo?
5. ¿Cómo empezó este uso?
6. ¿Aceptaste utilizar tu propio número y el de tu equipo en esta actividad? ¿Por qué?
7. ¿Con qué frecuencia utilizas WA en tu trabajo?
8. ¿Crees que esta tecnología te hace más eficiente en tu trabajo? ¿Por qué?
9. ¿Cómo es el proceso que sigues al utilizar WA en tu trabajo? (Ejemplo)
10. ¿Puedes contarnos algún caso o resultado exitoso del uso de WA?

##### **Privacidad**

11. ¿No te preocupa que tus datos personales estén en una computadora que se utiliza para trabajar?

12. ¿Cómo cuidan los datos privados de los titulares de derechos que circulan por su WA?
13. En caso de un problema legal, su dispositivo, su información y sus datos podrían usarse como prueba. ¿Sabías esto?

### **Normatividad**

14. ¿Existen reglas o regulaciones sobre el uso de WA en su oficina?
15. ¿Existe una regla informal para mejorar el uso de WA en sus comunicaciones internas?
16. ¿Quién impone esas reglas o normas internas?
17. ¿Existe alguna regla con la que NO estés de acuerdo con el uso de WA?
18. Si dejaras de trabajar en esta oficina, ¿estarías dispuesto a dejar el grupo WA o cambiar tu número de teléfono?

### **Problemas y desafíos**

19. ¿Qué problemas has tenido con el uso de WA en el trabajo? (Ejem: errores de comunicación, de conexión, problemas personales, etc.)
20. ¿Qué problemas tendría esta tecnología al ser utilizada en el gobierno?
21. En este momento, ¿cuál es el desafío de utilizar WA en su departamento?
22. ¿Cuál sería el futuro ideal para el uso de WA en su oficina?

### **Adicional**

23. ¿Has utilizado otras tecnologías además de WA para comunicarte en tiempo real con otros compañeros?
  24. ¿Crees que se difundirá el uso de WA en la administración pública mexicana?
  25. ¿Por qué? ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de utilizar WA?
  26. ¿Qué recomendarías para el uso de esta tecnología en alguna agencia gubernamental?
- ¿Algo que quieras agregar?





CÁMARA DE  
**DIPUTADOS**  
LXV LEGISLATURA

*Premio Nacional de Investigación Social y de Opinión Pública*

*Se terminó de imprimir en los Talleres Gráficos  
de la Cámara de Diputados,  
con un tiraje de 200 ejemplares*

Este libro reúne una selección de los trabajos galardonados en la XIII Edición del Premio Nacional de Investigación Social y de Opinión Pública 2023, organizado por el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP) de la Cámara de Diputados.

Los textos que componen este volumen proporcionan un análisis detallado de seis temas relevantes en la sociedad actual. Estos abordan la aprobación de la interrupción legal del embarazo; la incidencia del trabajo no remunerado de cuidados y doméstico; la oferta de alimentos procesados; el impacto de las empresas sociales y solidarias; y la infodemia en el contexto del COVID, así como el papel de WhatsApp como herramienta de coordinación gubernamental.

Los artículos ganadores son publicados en un formato accesible, con el propósito de ser un recurso de consulta tanto para la ciudadanía como para los legisladores. De esta manera, se busca contribuir a la difusión del conocimiento y facilitar la toma de decisiones informadas, basadas en evidencia científica. Se espera que esta publicación funja como un referente para futuras investigaciones.

