

Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública

VOL. 15 NÚM. 32 ENERO-JUNIO DE 2022

ARTÍCULOS

*Rendición de cuentas en tiempos
de coronavirus. Lecciones a partir
del manejo de la contingencia
sanitaria en la Ciudad de México*

*Análisis de la discriminación salarial
en México con perspectiva de género*

*Gestión contingencial en Mipymes mexicanas
frente a los efectos económicos de la
pandemia por covid-19*

*Estrategia y productividad
como fuentes de la competitividad*

*Modelo estructural de incidencia delictiva
y entorno social en México*

*Análisis comparativo laboral, industrial
y condición de ambulante
en microempresas mexicanas*

RESEÑA

Faraldo, entre la síntesis y la interpretación

Óscar Flores-Jáuregui

Laura Giovanna Tapia-García
José Luis Vázquez-Vázquez
Harlen Denise González-González

Saúl Alfonso Esparza-Rodríguez
César Gustavo Iriarte-Rivas
Enrique Esquivel-Fernández

Jaime Apolinar Martínez-Arroyo
Marco Alberto Valenzo-Jiménez

Nadyra Rodríguez-Arias

Gabino García-Tapia

Marco Antonio Esparza-Rodríguez

Centro de Estudios Sociales
y de Opinión Pública

Hasuba Villa Bedolla

DIRECTORA DE ESTUDIOS SOCIALES Y ENCARGADA DEL
DESPACHO DE LA DIRECCIÓN GENERAL

Ricardo Martínez Rojas

DIRECTOR DE ESTUDIOS DE DESARROLLO REGIONAL

Ana Gabriela Núñez Pérez

SUBDIRECTORA DE ESTUDIOS DE OPINIÓN PÚBLICA

Ariel Higinio Larios Lozada

SUBDIRECCIÓN DE ANÁLISIS Y PROCESAMIENTO DE DATOS

*Revista Legislativa de Estudios
Sociales y de Opinión Pública*

COORDINADOR EDITORIAL

Enrique Esquivel Fernández

ASISTENTE EDITORIAL

Teresa Loya Rivera

CORRECCIÓN DE ESTILO

Antonio Contreras Martínez

Nora Iliana León Rebollo

CIUDADO DE LA EDICIÓN Y DISEÑO

Alejandro López Morcillo

Consejo Editorial

Francisco Abundis

PARAMETRÍA

Victor Alarcón Olguín

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA-IZTAPALAPA

Israel Arroyo García

BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

Ulises Beltrán Ugarte

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA ECONÓMICAS

María Braun

WAPOR, ARGENTINA

Jorge Buendía Laredo

BUENDÍA Y LAREDO

Roy Campos

CONSULTA MITOFSKY

Julia Flores

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Francisco Guerrero Aguirre

UNIVERSIDAD ANÁHUAC DEL NORTE

Manuel Alejandro Guerrero

UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA

Ramón Lecuona Valenzuela

UNIVERSIDAD ANÁHUAC DEL NORTE

Nicolás Loza Otero

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

Alejandro Moreno

INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MÉXICO

Benito Nacif Hernández

INSTITUTO NACIONAL ELECTORAL

Marcelo Ortega Villegas

CONSULTA MITOFSKY

Hernando Rojas

UNIVERSIDAD DE WISCONSIN-MADISON

Martha Singer Sochet

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Mariano Torcal

UNIVERSIDAD POMPEU FABRA

Ignacio Zuasnábar

UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL URUGUAY

Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública, año 15, núm. 32, enero-junio de 2022, es una publicación semestral de la Cámara de Diputados a través del Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. Av. Congreso de la Unión 66, Edificio I, Primer Piso, Col. El Parque, Ciudad de México, Tel. 5036 0000 ext. 55237, <http://diputados.gob.mx/cesop>, revista.legislativa@congreso.gob.mx. Editor responsable: Alejandro López Morcillo. Reserva de derechos al uso exclusivo: 04-2017-110316100500-203, otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Licitud de Título núm. 14502,

Licitud de Contenido núm. 12075, ambos otorgados por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación, el 29 de junio de 2009.

Los artículos firmados son responsabilidad exclusiva de los autores.

Se permite la reproducción parcial o total siempre y cuando se cite la fuente.

Esta publicación aparece incluida en los índices: Benson Latin American Collection, Dialnet, Flasco Andes, Ulrich's International Periodicals Directory, Latindex, Clase y e-revistas.

MESA DIRECTIVA

PRESIDENTE

Dip. Sergio Carlos Gutiérrez Luna

Vicepresidentes

Dip. Karla Yuritzi Almazán Burgos

Dip. Santiago Creel Miranda

Dip. Marcela Guerra Castillo

Secretarios

Dip. Brenda Espinoza López

Dip. Karen Michel González Márquez

Dip. Fuensanta Guadalupe Guerrero Esquivel

Dip. Jasmine María Bugarín Rodríguez

Dip. Luis Enrique Martínez Ventura

Dip. Jessica María Guadalupe Ortega de la Cruz

Dip. María Macarena Chávez Flores

JUNTA DE COORDINACIÓN POLÍTICA

Presidente

Dip. Rubén Ignacio Moreira Valdez

Integrantes

Dip. Moisés Ignacio Mier Velazco

Dip. Jorge Romero Herrera

Dip. Carlos Alberto Puente Salas

Dip. Alberto Anaya Gutiérrez

Dip. Jorge Álvarez Máynez

Dip. Luis Ángel Xariel Espinoza Cházaro

Secretaria General

Mtra. Graciela Báez Ricárdez

Secretario de Servicios Parlamentarios

Lic. Hugo Christian Rosas de León

Secretario de Servicios Administrativos y Financieros

Lic. Juan Carlos Cummings García

Contenido

VOLUMEN 15 • NÚMERO 32 • ENERO-JUNIO DE 2022

Presentación

7

ARTÍCULOS

Óscar Flores-Jáuregui

Rendición de cuentas en tiempos
de coronavirus. Lecciones a partir
del manejo de la contingencia
sanitaria en la Ciudad de México

11

Laura Giovanna Tapia-García

José Luis Vázquez-Vázquez

Harlen Denise González-González

Análisis de la discriminación salarial
en México con perspectiva de género

41

Saúl Alfonso Esparza-Rodríguez

César Gustavo Iriarte-Rivas

Enrique Esquivel-Fernández

Gestión contingencial en Mipymes mexicanas frente
a los efectos económicos de la pandemia por covid-19

69

Jaime Apolinar Martínez-Arroyo

Marco Alberto Valenzo-Jiménez

Estrategia y productividad
como fuentes de la competitividad

97

Nadyra Rodríguez-Arias

Modelo estructural de incidencia delictiva
y entorno social en México

119

Gabino García-Tapia

Análisis comparativo laboral, industrial
y condición de ambulante
en microempresas mexicanas

139

RESEÑA

Marco Antonio Esparza-Rodríguez

Faraldo, entre la síntesis
y la interpretación

171

Acerca de los autores

179

Centro de Estudios Sociales
y de Opinión Pública

Hasuba Villa Bedolla

DIRECTORA DE ESTUDIOS SOCIALES Y ENCARGADA DEL
DESPACHO DE LA DIRECCIÓN GENERAL

Ricardo Martínez Rojas

DIRECTOR DE ESTUDIOS DE DESARROLLO REGIONAL

Ana Gabriela Núñez Pérez

SUBDIRECTORA DE ESTUDIOS DE OPINIÓN PÚBLICA

Ariel Higinio Larios Lozada

SUBDIRECCIÓN DE ANÁLISIS Y PROCESAMIENTO DE DATOS

*Revista Legislativa de Estudios
Sociales y de Opinión Pública*

COORDINADOR EDITORIAL

Enrique Esquivel Fernández

ASISTENTE EDITORIAL

Teresa Loya Rivera

CORRECCIÓN DE ESTILO

Antonio Contreras Martínez

Nora Iliana León Rebollo

CUIDADO DE LA EDICIÓN Y DISEÑO

Alejandro López Morcillo

Consejo Editorial

Francisco Abundis

PARAMETRÍA

Victor Alarcón Olguín

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA-IZTAPALAPA

Israel Arroyo García

BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

Ulises Beltrán Ugarte

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA ECONÓMICAS

María Braun

WAPOR, ARGENTINA

Jorge Buendía Laredo

BUENDÍA Y LAREDO

Roy Campos

CONSULTA MITOFSKY

Julia Flores

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Francisco Guerrero Aguirre

UNIVERSIDAD ANÁHUAC DEL NORTE

Manuel Alejandro Guerrero

UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA

Ramón Lecuona Valenzuela

UNIVERSIDAD ANÁHUAC DEL NORTE

Nicolás Loza Otero

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

Alejandro Moreno

INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MÉXICO

Benito Nacif Hernández

INSTITUTO NACIONAL ELECTORAL

Marcelo Ortega Villegas

CONSULTA MITOFSKY

Hernando Rojas

UNIVERSIDAD DE WISCONSIN-MADISON

Martha Singer Sochet

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Mariano Torcal

UNIVERSIDAD POMPEU FABRA

Ignacio Zuasnábar

UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL URUGUAY

*Revista Legislativa de Estudios Sociales
y de Opinión Pública*, año 15, núm. 32,
enero-junio de 2022, es una publicación
semestral de la Cámara de Diputados a
través del Centro de Estudios Sociales y
de Opinión Pública. Av. Congreso de la
Unión 66, Edificio I, Primer Piso, Col.
El Parque, Ciudad de México, Tel. 5036
0000 ext. 55237, [http://diputados.gob.
mx/cesop](http://diputados.gob.mx/cesop), [revista.legislativa@congreso.
gob.mx](mailto:revista.legislativa@congreso.gob.mx). Editor responsable: Alejandro
López Morcillo. Reserva de derechos al
uso exclusivo: 04-2017-110316100500-
203, otorgado
por el Instituto Nacional del Derecho de
Autor. Licitud de Título núm. 14502,

Licitud de Contenido núm. 12075, am-
bos otorgados por la Comisión Calificado-
ra de Publicaciones y Revistas Ilustradas
de la Secretaría de Gobernación, el 29 de
junio de 2009.

Los artículos firmados son responsabili-
dad exclusiva de los autores.
Se permite la reproducción parcial o to-
tal siempre y cuando se cite la fuente.
Esta publicación aparece incluida en
los índices: Benson Latin American Co-
llection, Dialnet, Flasco Andes, Ulrich's
International Periodicals Directory, La-
tindex, Clase y e-revistas.

Jaime Apolinar Martínez-Arroyo

Marco Alberto Valenzo-Jiménez

Strategy and productivity
as sources of competitiveness

97

Nadyra Rodríguez-Arias

Structural model of criminal incidence
and social environment in Mexico

119

Gabino García-Tapia

Comparative analysis of labor,
industry and the status of street vendors
in Mexican microenterprises

139

REVIEW

Marco Antonio Esparza-Rodríguez

Faraldo, among the synthesis
and interpretation

171

About the authors

179

Presentación

En la presente edición de la *Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública* se incluyen diversas investigaciones de interés, cuyas aportaciones abarcan un abanico de temas como las agendas de rendición de cuentas promovidas desde el ámbito de las organizaciones civiles, la discriminación salarial en México con perspectiva de género, las estrategias de gestión situacional de las Mipymes mexicanas frente a los retos que presentó la pandemia por covid-19, una revisión del estado del arte de la literatura enfocada en el análisis de la relevancia de la competitividad en las organizaciones, las condiciones sociodemográficas y estructurales de México que representan factores recurrentes en el análisis y estudio de la incidencia delictiva, y las microempresas como organismos sociales económicos, además de una reseña sobre la obra de José Faraldo en términos de la síntesis de hechos que explican el estallido de la Revolución rusa, lectura obligada para contar con un mayor entendimiento sobre los acontecimientos que vivimos en la actualidad.

En el primer artículo, Óscar Flores-Jáuregui explora la posibilidad de posicionar las agendas de rendición de cuentas promovidas desde el ámbito de las organizaciones civiles dentro de los procesos de definición de la agenda pública en tiempos de pandemia. Con ese objetivo, utiliza una estrategia metodológica consistente en la verificación del alcance de un conjunto de instrumentos de transparencia proactiva con los cuales cuenta la administración pública de la CDMX en función de reforzar dichos mecanismos. Este interesante argumento concluye en que la perspectiva sectorial con la que se ha manejado la pandemia en la capital encuentra claros límites frente a una sociedad contemporánea caracterizada por un mayor grado de involucramiento y vigilancia de las actividades realizadas por sus respectivos gobiernos.

En el segundo trabajo Laura Giovanna Tapia, José Luis Vázquez y Harlen Denise González presentan un panorama de inequidad en el ingreso por cuestiones de género, con énfasis en los roles de administración o supervisión, puesto que la probabilidad de que los hombres ocupen un puesto directivo es notablemente superior al de las mujeres. Así, los investigadores aplican el modelo minceriano del capital humano, que incluye un análisis *a posteriori* con el modelo de descomposición Blinder-Oaxaca para comprobar esta hipótesis de trabajo en términos de validar un modelo orientado a mostrar un escenario inequitativo en el ámbito de salario por cuestiones de género.

Para ello, el trabajo incluye una revisión de la literatura, que da muestra de los estudios orientados al factor de la discriminación de la mujer en el campo laboral por cuestiones de género, el modelo teórico del capital humano basado en el trabajo clásico de Mincer, así como un proceso de análisis estadístico descriptivo e inferencial como tratamiento de los datos obtenidos por el INEGI.

En el tercer documento Saúl Esparza, César Iriarte y Enrique Esquivel realizan un interesante ejercicio analítico sobre las diversas alternativas de gestión contingencial que las Mipymes mexicanas ejercieron a manera de estrategia administrativa para enfrentar los retos de la pandemia por covid-19; este artículo incorpora su respectiva clasificación JEL, un método para clasificar la literatura académica tal como artículos, disertaciones, libros, reseñas de libros y documentos de trabajo en diversidad de aplicaciones en el campo de la economía.

De esta manera, incluyen un escenario en donde las Mipymes se enfrentan con dificultades de acceso al apoyo de tipo financiero y no financiero, siendo especialmente vulnerables a entornos de recesión y crisis económica.

La metodología seleccionada incluye un análisis comparativo entre regiones y gestión de contingencias utilizando la técnica ANOVA y el análisis *post hoc* con test de Tukey, los resultados de este trabajo muestran que la gestión por contingencias presenta diferencias significativas entre sectores relacionados con la manufactura, el comercio y los servicios, así como en las distintas regiones que agrupan las entidades federativas mexicanas.

El cuarto artículo, de Jaime Martínez-Arroyo y Marco Alberto Valenzo, incluye una interesante y exhaustiva revisión de la relevancia de la competitividad en el entorno organizacional tal y como se menciona en el Foro Económico Mundial en sus conceptos emitidos en los informes del índice de Competitividad Global 2015 y 2019 y en la edición especial para 2020.

Los autores señalan que la medición de variables que incentivarán la productividad de las organizaciones como estrategia de recuperación económica tras los efectos pasados y actuales de la pandemia por covid-19 deben considerar un modelo que relacione la competitividad con la productividad, estrategias tanto generales como específicas, que permita inferir que su aplicación impacta primeramente en la productividad y ésta a su vez en la competitividad.

La investigación concluye que los factores que configuran la competitividad son diversos y su eficiencia es heterogénea en todas las empresas, industrias y naciones, siendo una característica que explica la causalidad de la competitividad como un fenómeno particular y difícil de generalizar por las condiciones individuales de las organizaciones.

El quinto artículo, escrito por Nadyra Rodríguez, muestra un panorama referente a las condiciones sociodemográficas y estructurales de México como factores recurrentes en el análisis y estudio de la incidencia delictiva. Debido a esto, los procesos de construcción del tejido social en el país permiten comprender en mayor medida el fenómeno del delito como una consecuencia de factores altamente correlacionados, relativos al entorno social como eje explicativo del fenómeno del delito en la sociedad mexicana.

Por ello, para este estudio se realiza un análisis multidimensional y multivariado, ajustado con modelos de ecuaciones estructurales para comprender la relación entre el entorno social y la incidencia delictiva en México, utilizando datos del censo general de población, el índice de delincuencia, victimización y percepción de inseguridad y el censo nacional de gobierno, realizados por el INEGI, cuyos resultados muestran que el grado de analfabetismo contribuye a determinar en forma significativa el número

de actividades relacionadas con la incidencia delictiva, tanto en la población total como específicamente en la población adolescente.

Por último, en la investigación realizada por Gabino García-Tapia, se presenta un estudio enfocado en las microempresas como organismos sociales económicos cuyos principales objetivos se centran actualmente en un proceso de supervivencia a través de la adaptación al medio ambiente y a las contingencias de cada industria.

En dicho escenario el investigador analiza al sector de las microempresas mexicanas no agropecuarias en los ámbitos laboral, industrial y en condición de ambulante, con datos recientes obtenidos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo realizada por el INEGI, considerando a la población económicamente activa en los sectores secundario y terciario de la industria.

A partir de los resultados obtenidos, el trabajo muestra que las diferencias fundamentales en dicho sector se presentaron en horas ocupadas del sector Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, sin establecimiento; mientras que, en cuestión de ingreso por horas, hay diferencias estadísticamente significativas en el sector servicios diversos, principalmente en empresas que no cuentan con establecimiento formal.

Para cerrar esta edición, se concluye con la reseña del libro *La Revolución rusa: historia y memoria*, de José M. Faraldo, elaborada por Marco Antonio Esparza, quien hace notar que esta obra permite recordar en forma sucinta y descriptiva las raíces de la compleja problemática de la región, considerando actores relevantes tanto primarios como secundarios, incluyendo diversos pasajes relativos a eventos como el estallido de la revolución, los participantes, el ascenso de nuevos poderes políticos en Rusia, además de la participación del sector social, guiando al lector a través de las causas y contextos referentes al estallido del conflicto social, su significado, las terribles situaciones cataclísmicas que acompañaron los hechos, así como los difíciles procesos para la creación, implementación y estructuración de un nuevo régimen, hasta su consumación y entendimiento.

Lic. Hugo Christian Rosas de León

Rendición de cuentas en tiempos de coronavirus. Lecciones a partir del manejo de la contingencia sanitaria en la Ciudad de México

Óscar Flores-Jáuregui

Resumen: ¿Qué posibilidades hay de promover una agenda de control por la rendición de cuentas en tiempos de pandemia, y de reforzar los mecanismos de escrutinio público sobre la administración pública frente a las lógicas uniformadoras que privilegian las agendas sanitarias y de contención promovidas por los gobiernos? Este artículo explora la posibilidad de posicionar las agendas de rendición de cuentas promovidas por organizaciones civiles en tiempos de pandemia. La estrategia metodológica consiste en verificar el alcance de los instrumentos de transparencia proactiva con los que cuenta la administración pública de la CDMX para reforzar esos mecanismos. Los principales hallazgos apuntan a que la perspectiva sectorial con la que se ha manejado la pandemia en la capital encuentra claros límites frente a una sociedad que cada día se vuelve más vigilante y atenta a lo que hacen sus gobiernos.

Palabras clave: transparencia proactiva, rendición de cuentas social, coronavirus, agenda pública, Ciudad de México, alcaldías.

Accountability in times of coronavirus. Lessons from the management of the health contingency in Mexico City

Abstract: What possibilities exist to promote an accountability control agenda in times of pandemic, and to strengthen the mechanisms of

Óscar Flores-Jáuregui. Profesor-Investigador de tiempo completo del departamento de Ciencias Sociales de la UAM Cuajimalpa. Correo electrónico: oflores@cua.uam.mx

Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública, vol. 15, núm. 32, enero-junio de 2022, pp. 11-40. Fecha de recepción: 2 de febrero de 2022. Fecha de aceptación: 15 de marzo de 2022.

public scrutiny over public administration in the face of uniforming logics that privilege sanitary-containment agendas promoted by governments? This article explores the possibility of positioning the accountability agendas promoted from civil organizations field within the processes of public agenda defining in times of pandemic. The methodological approach consists in verifying the scope of proactive transparency instruments available to the public administration of the CDMX to reinforce these mechanisms and the main findings suggest that the sectoral perspective with which the pandemic has been managed in the capital finds clear limits in front of a society that every day becomes more vigilant and attentive to what their governments do.

Key Words: proactive transparency, social accountability, coronavirus, public agenda, Mexico City, mayors.

Introducción

La crisis multisistémica mundial que pone al descubierto el coronavirus ha puesto en tela de juicio la viabilidad de las macro estructuras capitalistas como el sistema económico predominante y los límites irracionales de sus prácticas extractivistas depredadoras (Leff, 2020). Pero la plaga también ha acentuado las desigualdades en muchos aspectos de la vida de las personas comunes, lo que nos ha orillado a revalorar asuntos cotidianos que teníamos seguros, como nuestra salud; la integridad física y mental; nuestro trabajo y nuestra seguridad, y nos coloca en una encrucijada para replantearnos cómo será de ahora en adelante nuestra vida diaria y la manera en que habremos de relacionarnos con otros ámbitos, frente a la teleeducación, el *home office*, el uso de los espacios públicos y privados, la interrelación con el medio ambiente, e incluso nuestra relación con los gobiernos (Comeco, 2020; Unicef, 2020). En una palabra, la enfermedad provocada por el coronavirus nos ha llevado a replantearnos la esencia y la viabilidad de la vida misma.

Las respuestas que se den de aquí en adelante habrán de tener un carácter transformador para moldear los futuros escenarios, desde los ámbitos político, económico y ambiental, que vayan mucho más allá del aspecto sanitario, atraviesen la dimensión social e impacten la esfera del hogar y la vida privada. Esta es una empresa

que habrá de mostrar una cara distinta, lejos de ser formulada desde la cúpula de la tecnocracia global y el gabinete de expertos epidemiólogos (Dugin, 2020); las propuestas de solución deberán contener, ahora más que nunca, su componente más humano e incluyente, en una especie de arreglo tipo “*new deal* poscoronavirus” a escala planetaria (Leff, 2020).

Pero ¿cuál es el potencial real de las respuestas surgidas desde la simple necesidad de sobrevivencia? (Acosta, 2020). Estas cuestiones se asoman como un tema crucial a la hora de definir el rumbo y de trazar la estrategia que habrán de seguir las naciones en el acelerado proceso de diseño de políticas de contención del virus, por un lado, y de transformación de las estructuras vigentes, por el otro (Kissinger, 2020). Desde la comparación internacional, los diversos casos revelan las posibilidades y retos de la propia situación y obligan a considerar lo particular y lo específico dentro del concierto de reformas institucionales que habrán de dar rumbo al escenario para pensar en el futuro después del coronavirus.¹ El inventario de medidas aplicadas en España, Italia, Francia, Corea del Sur y China para hacer frente a esta situación son, desde luego, referentes obligados, pero de ninguna manera sirven como modelo para trazar una hoja de ruta única o mejorar el camino hacia la anhelada “nueva normalidad” (Lew y Herrera, 2020).²

¹ Dentro de estas posibilidades se asoman de manera inquietante las ventajas del autoritarismo a la hora de disciplinar a la sociedad, con medidas draconianas como el confinamiento brutal, como sucedió en Italia, España y Francia, junto al despliegue de decisiones contundentes como el cierre de fronteras y la implantación de pruebas rápidas masivas a la población que dieron buenos resultados en Alemania, Noruega, Islandia, China y Taiwán. A este repertorio de posibilidades se suman la eficacia de las tácticas de vigilancia epidemiológica para controlar los movimientos y los contactos de las personas, y de esa manera frenar drásticamente los contagios, con China y Corea del Sur a la cabeza (Hualde, 2020). En el otro extremo, las tentaciones del autoritarismo se combinan con la fragilidad de las democracias latinoamericanas, cuya legitimidad se ha visto erosionada por la crisis de representación y legitimidad de las instituciones heredadas de la pretendida transición democrática, escenarios que se plantean como un auténtico desafío para los populismos instaurados en la región. El caso del caos originado por la pandemia en Brasil es el más claro ejemplo.

² Cada vez tiene más sentido el señalamiento de que nuestra vida de antes no era tan “normal” como parecía. ¿Lo normal será continuar sosteniendo el sistema capitalista anclado en el consumo excesivo, la sobreexplotación y las prácticas extractivistas?

En este orden de ideas, tampoco se puede soslayar la capacidad de resiliencia de los niveles subnacionales y las acciones de los poderes locales que, en el ámbito de sus respectivas competencias, dejan asomar su anhelo por participar en la conducción de las estrategias para reconstruir el mundo con base en sus capacidades regionales, e imprimen un sentido particular a las medidas de contención y mitigación en función de las particularidades de cada territorio y de la idiosincrasia y prácticas sociales de los habitantes que gobiernan.

Uno de los obstáculos más importantes que enfrentan los gobiernos de todo el mundo a la hora de encarar al coronavirus es la simplificación (Zuleta, 2020). En la mayoría de los países, la gestión de la emergencia sanitaria se ha planteado a partir del dilema entre viabilidad económica y salud pública. Sin embargo, el estudio de la formulación de una estrategia para la contención y el tratamiento ulterior de los efectos del covid-19, más que seguir un solo camino u hoja de ruta ideal, debe considerar la lectura de un mosaico de particularidades, mismas que se reflejan no tanto en las decisiones apremiantes que se toman desde los gobiernos nacionales, atendiendo a los dictados de la Organización Mundial de la Salud, sino más bien en las acciones tomadas en los ámbitos de los gobiernos locales, y de manera más nítida, en las expresiones de proximidad que reflejan la dimensión humana de los efectos provocados por la pandemia en las poblaciones, colonias y barrios populares, y que pone de manifiesto los anhelos de las personas, sus capacidades de organización colectiva y propuestas de acción comunitaria para repensar su futuro.

La concreción de esa simplificación para responder al reto inmenso que tenemos enfrente es la implantación del estado de emergencia, cuya lógica operativa pretende apagar las energías sociales y la participación efectiva de grupos e individuos que componen el complejo mosaico de nuestra sociedad, homogeneizando las problemáticas que habrán de ser cubiertas con respuestas globalizadoras y uniformes. De esta manera, no hay lugar a disensos, la agenda de contención sanitaria y las medidas de aislamiento social dictadas por los dirigentes nacionales son concebidas como la fórmula

más efectiva de tratamiento para el virus. Sin embargo, esa apuesta incuba un peligro aún más complicado que la misma enfermedad, que es sustituir procesos amplios y públicos de debate y de toma de decisiones fundamentales para el fortalecimiento de democracias, así como erosionar las posibilidades de establecer una agenda de control para reforzar los mecanismos de vigilancia sobre las decisiones de la administración pública frente a las lógicas uniformadoras que privilegian las agendas sanitarias y de contención promovidas por los gobiernos.

Si aspiramos a construir soluciones viables y sostenibles que respondan a las problemáticas de las personas, de los sectores más afectados por el coronavirus y de esa manera transformar favorablemente el entorno en que vivimos, entonces resultaría más lógico renunciar a seguir el “único” o “mejor” camino, dictado de arriba hacia abajo, desde las oficinas de las agencias de desarrollo y las dirigencias nacionales y centrar nuestra atención en los problemas asociados con la definición de las agendas de rendición de cuentas en medio de esta pandemia, toda vez que la implantación de la lógica del estado de excepción prácticamente en todo el orbe ha facilitado al poder público mantener el control sobre las críticas y opciones en torno a la gestión de la pandemia (Cazorla y Lorenzo-Aparicio, 2020), al tiempo que se ha venido sofocando la exigencia popular, erosionando los canales de rendición de cuentas y las argumentaciones específicas, que se han visto suplantadas por razonamientos morales apoyados en los designios de la tiranía de la mayoría.

Al tenor de estas preocupaciones conviene hacernos los siguientes cuestionamientos: ¿Qué posibilidades existen de promover una agenda de control por la rendición de cuentas desde el ámbito de las organizaciones de la sociedad civil en tiempos de pandemia, y de reforzar los mecanismos de vigilancia y escrutinio sobre la administración pública frente a las lógicas uniformadoras que privilegian las agendas sanitarias y de contención promovidas por los gobiernos? ¿Cuál es el perfil de las agendas que promueven las acciones de escrutinio público desde las organizaciones de la sociedad civil en tiempos de coronavirus? Es decir, ¿qué tipo de necesidades, demandas e iniciativas por el control de la rendición de cuentas

son promovidas por dichas agencias y qué impacto tienen en la definición de la agenda pública para enfrentar la pandemia? ¿Qué podemos aprender de las experiencias del uso de las herramientas de transparencia proactiva promovidas por los gobiernos subnacionales, y de qué manera es posible sistematizar y documentar dichas prácticas en un corpus de conocimiento para enriquecer el análisis de políticas públicas, sobre todo en la fase de definición de la agenda pública para el manejo de la pandemia?

El objetivo del presente artículo es explorar la posibilidad de posicionar los temas de control por la rendición de cuentas promovidas por organizaciones civiles dentro de los procesos de definición de la agenda pública en tiempos de pandemia, alejadas de la visión que promueven los organismos globalizadores que suprimen la diversidad y la especificidad de los problemas públicos en detrimento de una gestión pública moderna, orientada a la eficiencia y la calidad en el servicio público. La estrategia metodológica consiste en verificar la utilidad y el alcance de los instrumentos de transparencia proactiva con los que cuenta la administración pública de la CDMX para reforzar los mecanismos de vigilancia y escrutinio público a partir del análisis de la base de datos del micrositio Covid-19 del Portal de Datos Abiertos de la CDMX (2021).

Para conseguir estos propósitos es necesario establecer el marco teórico analítico que desarrolla las precisiones conceptuales de la rendición de cuentas social y la transparencia proactiva como ingredientes necesarios para la definición de una agenda pública frente a la contingencia sanitaria, asunto del que nos ocupamos en la primera parte del presente artículo. La segunda parte del documento se ocupa de analizar y definir el perfil de la agenda de gobierno de la CDMX para hacer frente a la contingencia del coronavirus, con base en el desempeño de sus principales instrumentos de planeación. Se analiza el funcionamiento de las dependencias y agencias de gobierno que participan en estos esfuerzos, con énfasis en la dimensión presupuestal de los programas sociales prioritarios para mitigar los efectos de la pandemia y en el estudio de las compras gubernamentales y las contrataciones públicas durante la implantación de las medidas de contingencia sanitaria. Para ello se

desmenuza y se interpreta la base de datos *Inventario de medidas por contingencia Covid-19*, obtenido del Portal de Datos Abiertos de la CDMX (2020). Esta estrategia metodológica nos deja en condiciones para discutir sobre los alcances y limitaciones del plan de contingencia y de transición gradual a la llamada “nueva normalidad” comandada por el gobierno de la CDMX, y para disertar en qué medida esta agenda está diseñada (o no) para incluir las nuevas demandas, exigencias e iniciativas de rendición de cuentas social durante la pandemia; y advertir sobre los riesgos de que estas lógicas no estuvieran previstas en el diseño de una agenda pública orientada a restaurar la normalidad en la CDMX tras los estragos del coronavirus, asuntos que abordamos en la tercera parte del texto. Finalmente, las conclusiones apuntan hacia la necesidad de superar los límites de la perspectiva sectorial propia del análisis de los programas político administrativos tradicionales, en los que se otorga poca importancia a fortalecer los mecanismos de transparencia y de rendición de cuentas en la etapa de definición de los problemas públicos, pues de este momento depende el encuadre de los objetivos que podría perseguir una agenda poscoronavirus y las decisiones que se tomen en las etapas posteriores de la política.

La rendición de cuentas social. Un marco de estudio para la definición de una agenda pública para hacer frente a la pandemia

El concepto de la *rendición de cuentas* se entiende como el mecanismo idóneo de control político para que el principal (la ciudadanía) pueda forzar el cumplimiento de las acciones y los deberes de los poderes constituidos (agentes). Para Przeworski (1999) y Shedler (2008), la rendición de cuentas se convierte en la dimensión central de las democracias representativas al ser el único factor que garantiza a los ciudadanos un medio de control efectivo sobre las instituciones políticas.

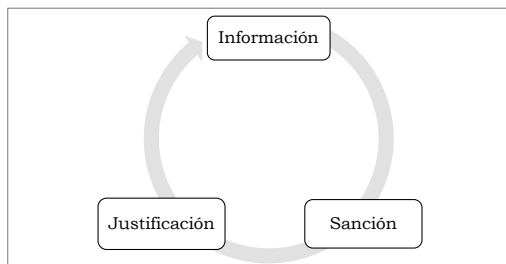
Para estos autores, la rendición de cuentas implica, por un lado, una obligación de índole política o legal a la que están sujetos los líderes gubernamentales de responder por sus decisiones frente a

los ciudadanos al informar y justificar en público sobre sus actos y ello les atribuye una responsabilidad; por el otro, el diseño de mecanismos de sanción o recompensa que los ciudadanos pueden aplicar al ver lacerados sus intereses. La idea de rendición de cuentas como mecanismo de control legal o político, implica tres elementos: información justificación y sanción (véase Figura 1).

Es importante enfatizar que la eficacia de los mecanismos de control de naturaleza política, legal o administrativa por la rendición de cuentas, no se agotan en el derecho a la transparencia. Es decir, que aun cuando en el discurso público, ante la necesidad de nuevas exigencias democráticas, se ha estrechado un fuerte vínculo entre estas dos áreas temáticas, a la que comúnmente se le llama “*transparencia y rendición de cuentas*”; la transparencia es únicamente un momento o componente de la rendición de cuentas, que adquiere sentido y eficacia sólo en la medida en que es capaz de ser empleada por ciertos grupos de interés para reforzar otro tipo de capacidades institucionales y estrategias de control por la rendición de cuentas a mediano y largo plazo.

En el seno de esta corriente teórica se ha desarrollado una gran reflexión que apuesta por el despliegue de mecanismos de control político para vigilar y contener los excesos del poder público como componentes eficaces de rendición de cuentas. Esta corriente sostiene que ni el control político-electoral sobre los gobernantes o *accountability* vertical, ni las actividades de control que llevan a

Figura 1. Dimensiones de la rendición de cuentas



Fuente: elaboración propia con base en Schedler (2008).

cabo las propias agencias estatales de “balance” sobre otros órganos del Estado en el sentido de la tradición republicana de “pesos y contrapesos” y a lo que se le conoce como *accountability* horizontal, son suficientes para forzar la rendición de cuentas, sino que además se necesita de la injerencia activa y dinámica de las funciones civiles de control sobre los gobernantes, más allá del voto, para redondear dichos esfuerzos, a lo que se conoce como rendición de cuentas social o societal.

*La rendición de cuentas social en tiempos de coronavirus
y la transparencia proactiva*

La manera en que la sociedad civil organizada debe participar como agente en la rendición de cuentas no debe limitarse a las elecciones. Este postulado da origen a conceptualizar la rendición de cuentas social como un mecanismo no electoral, pero vertical, de control de autoridades políticas que descansa en las acciones de un múltiple conjunto de asociaciones de ciudadanos. Su eficiencia descansa en la capacidad de los ciudadanos, asociaciones civiles y medios de comunicación para vigilar, interpelar y sancionar a políticos y funcionarios (Przeworski *et al.*, 1999; Schedler, 2008). Este posicionamiento admite, necesariamente, la entrada a nuevos actores interesados en funciones de escrutinio y control político, así como nuevos formatos institucionales de gobernanza que impactan en el nuevo régimen por la rendición de cuentas, o como algunos autores como Olsen (2014) prefieren llamarlo, el régimen de “democracia monitoreada”.

Justamente, una manera de promover la exigibilidad de apertura de acciones durante la pandemia, volver visibles buenas prácticas gubernamentales, así como iniciativas impulsadas por la sociedad civil, observatorios sociales, especialistas y académicos para fomentar la rendición de cuentas y las prácticas de escrutinio público, son los mecanismos de transparencia proactiva. No sólo es importante la disponibilidad de información exhaustiva y a detalle, sino que además esa información debe ser útil, oportuna

tuna, brindarse en formatos accesibles y presentarse con un lenguaje sencillo. Es importante también que la información pública fluya de manera bidireccional entre el sujeto que solicita la rendición de cuentas y el ente público obligado, para generar confianza social. Finalmente, el aspecto más importante de las herramientas de transparencia proactiva es la utilidad y trascendencia que pudiera tener la información pública para reforzar capacidades de emprender acciones de investigación y sanción de los actos irregulares y omisiones cometidas por servidores públicos y particulares vinculados de alguna manera a la administración pública durante la época de epidemia.

Hacia una “nueva normalidad” en la CDMX. Entre la inercia de la agenda sectorial y la sostenibilidad de la ciudad

El brote de covid-19 en todo el mundo nos tomó por sorpresa a todos, pero cada país siguió su propia agenda. Así, desde que se anunció el brote en Europa central a finales de febrero, naciones como Estados Unidos, Reino Unido, Brasil e India, no prestaron la suficiente atención al riesgo que implicaba su eminente propagación, de modo que la estrategia de estos países se concentró en mantener la dinámica económica debido al alto costo que implicaba cerrar las fronteras y mandar al país a una cuarentena.

México se unió a las respuestas tardías, pues desde que se detectó el primer contacto en el norte de Italia y se anunciaban los inevitables confinamientos en España y Francia, nuestro país perdió semanas cruciales, antes de verse en la necesidad de declarar la emergencia, con lo que se hubiera podido manejar de mejor manera el colapso sanitario. Sin embargo, la decisión del gobierno federal de privilegiar la marcha económica sobre la decisión de implantar el estado de emergencia no tuvo la misma interpretación en las entidades federativas. El primer contagio que reportó la Secretaría de Salud federal tuvo lugar a finales de febrero de 2020. Pocos días después, varios gobiernos locales, los sectores productivos y universidades estatales anunciaban medidas de confinamiento y

distanciamiento social. De hecho, la Ciudad de México (de ahora en adelante CDMX) se anticipó a la Jornada Nacional de Sana Distancia decretada por el gobierno federal, que daba inicio a la cuarentena en todo el país a partir 24 de marzo de 2020 (DOF, 2020). Anticipándose a los riesgos de transmisión del virus, el gobierno de la capital suspendió el 13 de marzo los eventos públicos con gran afluencia de personas y declaró la suspensión temporal de actividades de los establecimientos y centros educativos el 23 de marzo (Gobierno de la CDMX, 2021).

Uno de los conceptos más difundidos durante la pandemia fue el de la “nueva normalidad”. Para la población, éste era un término dotado de muchos significados, lo que lo volvía, en sentido estricto, un concepto vacío. En la práctica, la “nueva normalidad” se trataba de un esfuerzo definicional de carácter operativo y pedagógico que, aunque sin límites temporales precisos (seguimos sin conocer la frontera entre la vieja y la nueva normalidad), fue planteado como un concepto que nos educaba para poner en práctica las medidas sanitarias y de distanciamiento social básicas.

En realidad, la crisis de salud pública que pensábamos que duraría algunas semanas, incluso un par de meses, se extendió a lo largo de todo el 2020 y 2021 y ha persistido durante el 2022, y fue el *Plan gradual hacia la nueva normalidad en la Ciudad de México*, decretado el 20 de mayo de 2020, el instrumento que permitió al gobierno capitalino volver operativa la estrategia de contingencia por el coronavirus. El documento rector busca un balance entre el derecho a la salud de las personas, la economía de los hogares y nos invita a reflexionar sobre “nuestras actividades, nuestro bienestar, la convivencia urbana” y busca garantizar “un acceso igualitario a los derechos económicos, políticos, sociales y culturales con el fin de disminuir las desigualdades, las cuales sólo se hicieron más evidentes en esta emergencia sanitaria” (Jefatura de gobierno de la CDMX, 2020).

Por otro lado, la manera en que se miden los avances o retrocesos que nos acercan o nos alejan de esa visión, es mediante un semáforo epidemiológico que cambia de color conforme se cumplen alguno de los siguientes criterios prácticos, a saber: Color

rojo: ocupación hospitalaria de enfermos de coronavirus mayor a 65% o dos semanas de incremento estable. Color naranja: Ocupación menor a 65% y dos semanas de tendencia a la baja. Amarillo: Ocupación menor a 50% y dos semanas de tendencia a la baja. Verde: Ocupación menor a 50% y al menos un mes con ocupación baja estable.

Con los colores del semáforo epidemiológico llegaron nuevos aprendizajes, uno de ellos: no salir de casa a menos que fuera por alguna cuestión esencial. La pregunta era, ¿qué se consideraba esencial? A pesar del aparente consenso, éste no era un asunto menor y grandes discusiones se dieron en torno a ello. Indudablemente, los servicios de salud y alimentación eran esenciales, por tanto, los supermercados permanecerían abiertos. Pero si los restaurantes vendían comida, ¿por qué no eran considerados como actividad esencial?

Estos aprendizajes se volvieron sistemáticos con el paso del tiempo y nos orillaron a una suerte de flexibilización. Nos dimos cuenta de que, entre el derecho a la salud y el ingreso económico, había claroscuros, opciones intermedias. Es decir, nos dimos la oportunidad de innovar; los restaurantes con terraza podrían reabrir a un 30% de su capacidad, los parques podrían hacer lo mismo, el regreso a los trabajos podría ser en horarios y días escalonados. Más aún, nos replanteamos nuestra relación con la tecnología para llevar comida y artículos de primera necesidad a nuestras casas. Pero no sólo eso, descubrimos que el gobierno digital es un medio efectivo para facilitarnos la vida y lidiar con la burocracia en tiempos de pandemia, eliminar largas filas y aglomeraciones; evitar la corrupción; eliminar documentos; datos o requisitos innecesarios; adiós a la pesada “tramitología”; bienvenida la simplificación administrativa.

Este plan de aprendizaje colectivo, la promesa de la “nueva normalidad”, planteado de manera intencional o no, fue acompañado de una estrategia intensiva de detección anticipada de contagios masivos por covid-19 mediante pruebas rápidas y la canalización de estos casos a los centros de salud correspondientes, acciones

que, a juicio de los especialistas y la opinión pública mundial, se llevaron a cabo de manera tardía, pues comenzaron a realizarse a partir de junio de 2020. De esa manera, la campaña de detección de pruebas rápidas a bajo costo y la concentración de dichos esfuerzos en colonias de atención prioritaria en las alcaldías de la CDMX permitieron cambiar el curso de la pandemia en la entidad. Las pruebas se distribuyeron en “quioscos de la salud”, farmacias y centros comerciales.

Ahora bien, resulta evidente que las medidas de contingencia tomadas en la CDMX para hacer frente a la pandemia hasta ahora carecen de un componente colaborativo o participativo, pues la gobernanza no puede operar únicamente cuando se acude a la ciudadanía para pedirle que se quede en casa. También es cierto que, a casi dos años de haberse implantado las medidas de contención y aislamiento social, estas acciones se han venido flexibilizando para evitar el desplome de los ingresos familiares, de modo que aquí resulta pertinente evaluar la gestión de la contingencia sanitaria en la capital, y la manera en que la administración pública hizo frente a este reto para atenuar los efectos económicos adversos del confinamiento y de las restricciones a la movilidad.

La tarea consiste en verificar el alcance y la eficacia de las herramientas de transparencia proactiva de la administración pública de la CDMX que buscan promover los mecanismos de control, vigilancia y rendición de cuentas durante la pandemia desde el ámbito de las organizaciones de la sociedad civil. Para ello nos dimos a la encomienda de analizar el perfil y el funcionamiento del gabinete y de las dependencias gubernamentales encargadas de dar forma a la agenda de gobierno de la CDMX para hacer frente a la contingencia del coronavirus, con base en el desempeño de los principales instrumentos de planeación y el conjunto de acciones tomadas por la administración pública; y advertir sobre la importancia de atender diferentes requerimientos y demandas particulares de rendición de cuentas en la construcción de una agenda para la emergencia sanitaria, como pueden ser la necesidad de justificar el destino y manejo de los dineros públicos para el gasto social y la eficacia de

las transferencias económicas a individuos, empresas, o familias durante la pandemia, así como la eficiencia de las compras y contratos gubernamentales en el transcurso de la contingencia.

Después de desentrañar las bases de datos en el citado *Inventario de medidas por contingencia Covid-19 en la CDMX*, se construyó el perfil para caracterizar la agenda para hacer frente a la contingencia sanitaria que comprende el conjunto de acciones y medidas tomadas por el gobierno de la Ciudad de México y sus alcaldías durante la emergencia. Particularmente echamos mano de tres bases de datos: la primera es el “Inventario de medidas por contingencia Covid-19 en la CDMX”, que comprende de marzo de 2020 a mayo de 2021; el “Inventario de programas y acciones sociales ante el Covid-19 en la CDMX” y los “Contratos adjudicados por Covid-19 por las dependencias y entidades de la Administración Pública y órganos autónomos de gobierno la CDMX”. Estas dos últimas bases de datos tienen registros del 18 de marzo de 2020 al 14 de enero de 2021, que fue la última fecha de actualización. Cabe mencionar que este lapso no coincide con el periodo en que inició la campaña de vacunación contra el covid-19 en nuestro país. A continuación se detalla el análisis que se desprende de dichos insumos por lo que toca al perfil que muestra el conjunto de medidas de contingencia del gobierno capitalino.

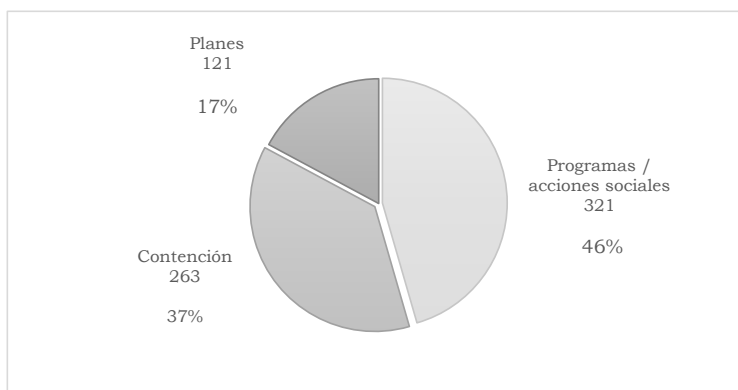
Perfil de las medidas de contingencia sanitaria en la CDMX

Entre marzo de 2020 y mayo de 2021 el gobierno de la CDMX puso en práctica 705 medidas de contingencia sanitaria, las cuales se clasifican, a su vez, de la siguiente manera: se decretaron 121 planes, la mayoría de ellos por cuenta de la jefatura de gobierno; 263 medidas de contención desplegadas por el conjunto de dependencias y entidades de la administración pública descentralizada, el Congreso de la Ciudad de México y los siguientes órganos circunscritos al ámbito de impartición de justicia: Junta Local de Conciliación y Arbitraje de la CDMX, Tribunal de Justicia Administrativa de la CDMX, y el Tribunal Electoral de la CDMX, así como

por los organismos autónomos y las 16 demarcaciones territoriales denominadas alcaldías.³ Finalmente, se pusieron en práctica 321 programas o acciones sociales coordinados por diversas dependencias gubernamentales, pero cuya aplicación correspondió fundamentalmente a las alcaldías. Lo anterior se visualiza en la Gráfica 1.

De acuerdo con la clasificación de las acciones emprendidas por covid-19 (plan de contención o programa social), tenemos que tan sólo la jefatura de gobierno de la CDMX concentra 55 de los 121 planes. Es decir, 45% se diseñaron en la oficina de la jefa de gobierno. En efecto, durante la pandemia del covid-19 fue esa instancia la que dio rumbo y dirección al manejo de la contingencia sanitaria, incluso adelantándose a la declaración de emergencia nacional emitida por el Consejo de Salubridad General.

Gráfica 1. Acciones comprendidas en el Plan de contingencia y tránsito gradual a la nueva normalidad de la CDMX (marzo 2020-mayo 2021)



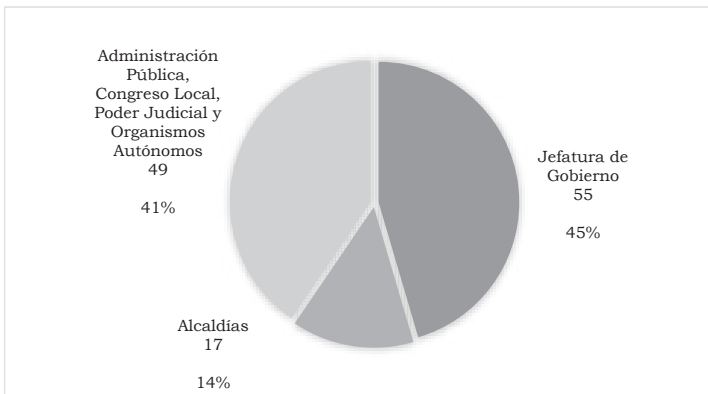
Fuente: elaboración propia con base en el Inventario de medidas por contingencia covid-19 obtenido del Portal de Datos Abiertos de la CDMX (2021).

³ Las medidas de contención comprenden básicamente la regulación de aforos máximos en espacios públicos, la suspensión de labores presenciales en centros de trabajo y la suspensión provisional de trámites presenciales en oficinas gubernamentales.

Desde el 13 de marzo de 2020 la CDMX suspendió eventos públicos concurrecidos en la capital. Cabe destacar la escasa participación de las alcaldías en la formulación de planes de acción para hacer frente al coronavirus en el ámbito de su respectiva jurisdicción, aun cuando la Constitución de la CDMX y la legislación secundaria les otorga un papel protagónico en las funciones administrativas y de gobierno (véase Gráfica 2).

Por lo que toca a la aplicación de programas y acciones sociales, las alcaldías de la CDMX jugaron un papel importante entre marzo de 2020 y mayo de 2021, pues si bien casi no participaron en la formulación de planes, tenemos que su ámbito competencial resultó crucial para acercar los beneficios, apoyos y programas de carácter social, económico y asistencial a quien lo necesitara. Las alcaldías funcionan como instancias descentralizadas de la agenda asistencial formulada por la jefatura de gobierno y su gabinete especializado y se encargan de implantar dichas acciones en el marco de sus atribuciones a partir de su estructura territorial y su cercanía con las personas en cada una de las colonias que las integran.

Gráfica 2. Participación en la formulación de planes para enfrentar la contingencia sanitaria en la CDMX (marzo 2020-mayo 2021)



Fuente: elaboración propia con base en el Inventario de medidas por contingencia covid-19 obtenido del Portal de Datos Abiertos de la CDMX (2021).

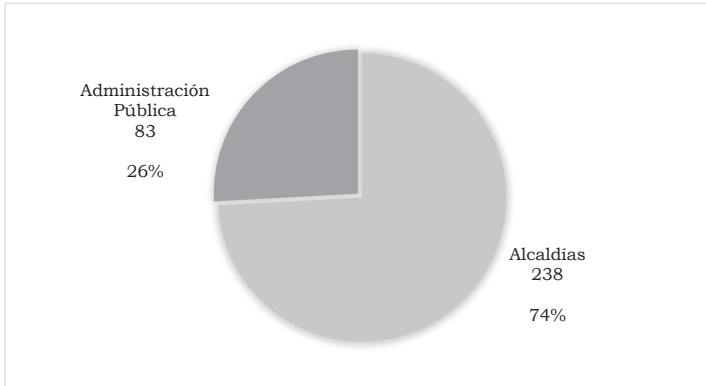
De hecho, las alcaldías concentraron 238 de las 321 acciones y programas sociales impulsados en la CDMX para mitigar los impactos de la pandemia en las familias y grupos más vulnerables, así como los estragos en la economía local. Estas actividades representaron casi el 75% de las acciones de política social de la CDMX durante la contingencia sanitaria (véase Gráfica 3).

Entre este tipo de programas y acciones existe una gran variedad. Destacan, por ejemplo, la entrega de paquetes alimentarios y transferencias monetarias a familias vulnerables o que viven en zonas de alta marginación. Cabe mencionar que muchas de estas ayudas tienen un claro enfoque de género, como los apoyos otorgados a mujeres emprendedoras, a jefas de familia y a mujeres que estudian y trabajan. Otro paquete de apoyos reúne un enfoque de derechos humanos, como las transferencias a adultos mayores de escasos recursos y/o que se encuentren al cuidado de menores de edad; a personas con alguna discapacidad; o bien, el otorgamiento de becas a jóvenes estudiantes, a niños de nivel secundaria o en situación de orfandad. La alcaldía Venustiano Carranza es la demarcación que figura con el mayor número de este tipo de apoyos.

Hubo también apoyos destinados a favorecer el desarrollo de ciertos sectores económicos específicos, como el agropecuario y el turístico, con los que se buscó apuntalar el desarrollo económico, fomentar el autoempleo y estimular la economía local mediante el impulso de proyectos productivos, organizaciones de la economía social y solidaria y núcleos agrarios. Las alcaldías Xochimilco y Tlalpan son las que muestran un mayor número de apoyos con estas características.

Por lo que toca al sector comercial y de servicios, particularmente el restaurantero, tenemos que las acciones fueron enfocadas a estimular la economía local, apoyar los gastos de operación de los negocios y a mantener la nómina de sus empleados; también se dieron facilidades a establecimientos dedicados a la venta de comida preparada para el uso y aprovechamiento temporal de la vía pública. Observamos que ésta fue una medida aplicada

Gráfica 3. Participación de las alcaldías en programas y acciones sociales para enfrentar la contingencia en la CDMX (marzo 2020-mayo2021)



Fuente: elaboración propia con base en el Inventario de medidas por contingencia covid-19 obtenido del Portal de Datos Abiertos de la CDMX (2021).

prácticamente en todas las alcaldías, pero de manera muy marcada en Cuauhtémoc y Benito Juárez.

Las alcaldías Miguel Hidalgo, Benito Juárez, Coyoacán y Cuauhtémoc se vieron muy preocupadas por la prevención de contagios, de modo que aquí se pusieron en marcha acciones como el control estricto del flujo de personas en mercados y tianguis; figura también el apoyo a estancias infantiles; se dieron facilidades a personal de organismos públicos para no asistir a centros de trabajo durante la contingencia; se optó también por el cierre temporal de parques, jardines y áreas verdes, para evitar contagios, y se distribuyeron bicicletas para favorecer la movilidad al aire libre.

Otra faceta destacable de las medidas adoptadas durante la contingencia en las alcaldías fue la promoción de las actividades culturales, artísticas, deportivas, educativas y recreativas, así como acciones de promoción de la cultura cívica y sanitaria en la comunidad. Las alcaldías Magdalena Contreras, Coyoacán, Azcapotzalco, Cuauhtémoc, Benito Juárez y Tláhuac se preocuparon

más por atender este tipo de actividades. En este rubro resaltan los apoyos a centros comunitarios y casas de cultura en Coyoacán y las campañas por los derechos sexuales y reproductivos, así como los subsidios para la interrupción legal del embarazo durante la contingencia en la alcaldía Azcapotzalco.

Las acciones de mejoramiento del entorno urbano y vivienda se concentraron en las alcaldías Gustavo A. Madero e Iztacalco, especialmente con transferencias monetarias a familias que habitan en alguna de las unidades habitacionales más antiguas.

El gasto social durante la pandemia en la CDMX durante marzo-diciembre de 2020

Con respecto al comportamiento del gasto social y el fomento económico a las familias y micronegocios establecidos con motivo de la pandemia entre marzo y diciembre de 2020, tenemos que se destinaron casi 22 mil millones de pesos para atender estas necesidades. Es decir, es posible estimar que uno de cada 10 pesos provenientes de la hacienda pública de la CDMX aprobada por el Congreso local para 2020 se destinó a programas sociales y subvenciones fiscales para mitigar los efectos del coronavirus.⁴

Una perspectiva sectorial es útil para analizar el desempeño de las dependencias y entidades de la administración pública que participan de estas acciones. En primer lugar, destaca la participación en el gasto del sector de asistencia social encabezado por la Secretaría de Inclusión y Bienestar Social, una dependencia colosal en términos presupuestarios, la cual erogó casi 5 mil millones de pesos para coordinar y distribuir los apoyos sociales a focos de la población que más resintieron la pandemia y en condiciones de vulnerabilidad. Se trata de transferencias monetarias o en especie, y son las alcaldías las que en el ámbito de sus atribuciones se encargan de hacer llegar los apoyos a las colonias y pueblos de atención prioritaria. La política asistencial de la Secretaría del

⁴ La CDMX contó para el 2020 con un presupuesto de 238,975 millones de pesos aprobado por el Congreso local (Secretaría de Finanzas de la CDMX, 2019).

Bienestar viene a complementarse con la labor del Sistema para el Desarrollo Integral de la Familia de la Ciudad de México, con un presupuesto ejercido de casi 753 millones de pesos para coordinar puntualmente las entregas de apoyos alimentarios, la instalación de comedores populares para población residente y flotante de la CDMX y el otorgamiento de becas a niñas, niños y adolescentes en situación de orfandad.

En segundo lugar, figura la participación en el gasto social del sector educativo. El gobierno de la CDMX creó un Fideicomiso de Educación Garantizada dotado con casi 4,700 millones de pesos, con el propósito de brindar becas a jóvenes estudiantes, a niños de nivel secundaria o en situación de orfandad. Dichas acciones fueron coordinadas por la Secretaría de Educación, Ciencia, Tecnología e Innovación, que por su parte ejerció casi 317 millones de pesos. En total, la participación del sector educación representa casi 5 mil millones de pesos del gasto social en la CDMX, es decir, 23 por ciento.

En tercer lugar, encontramos el sector de trabajo y fomento al empleo, encabezado por la secretaría que lleva el mismo nombre. Su presupuesto erogado durante la pandemia fue de 4,500 millones de pesos aproximadamente, que representa 20% del gasto social de la CDMX, para cumplir con la entrega de los apoyos para residentes que perdieron su empleo formal antes y durante la emergencia por el coronavirus y que, dadas las medidas para atender la contingencia sanitaria, no estaban en condiciones de buscar empleo; también para la entrega de apoyos a personas trabajadoras independientes, no asalariadas del hogar o con empleo virtual. El presupuesto destinado a la Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo cumple también con los beneficios establecidos en el programa de fortalecimiento de empresas sociales y solidarias de la CDMX.

En cuarto lugar, se encuentra de manera importante la participación de las alcaldías de la CDMX dentro del gasto social. Ya se había señalado que las demarcaciones territoriales desempeñaban un papel importante a la hora de hacer entrega de los beneficios coordinados por las secretarías del gobierno central, aprovechando su estructura territorial. Sin embargo, las alcaldías no funcionan exclusivamente como agencias operativas, sino que, en el ámbito

de sus atribuciones, ejercieron casi 4 mil millones de pesos de sus recursos propios a acciones de carácter asistencialista, lo que representó 18% del gasto social en la CDMX.

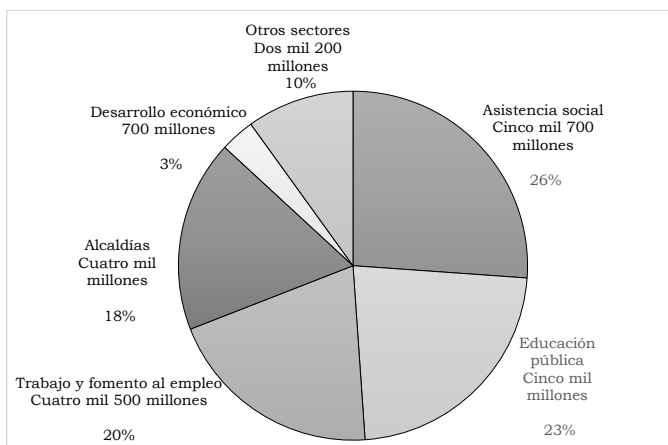
A diferencia del amplio presupuesto destinado a programas sociales durante la contingencia sanitaria, las acciones de recuperación económica no tuvieron el mismo impulso. La Secretaría de Desarrollo Económico fue la responsable de coordinar las medidas de apoyo dirigidas a establecimientos mercantiles que venden alimentos preparados. Otra de las acciones importantes fue la creación de un Fondo de Desarrollo Económico que contó con 500 millones de pesos, y en febrero de 2021 varios restaurantes obtuvieron un permiso para dar servicio en la vía pública y recibieron subsidios para pagar la nómina de sus empleados y subsidiar los costos de operación. El monto de los programas de recuperación económica asciende a 700 millones de pesos, lo que representa tan sólo el 3% del gasto social en la CDMX durante la pandemia del coronavirus. Finalmente, algunos otros sectores de la administración pública también desplegaron acciones de corte social que contaron con casi 2 mil millones de pesos. En conjunto, el gasto social del resto de los sectores representa 10% (véanse Gráfica 4 y Tabla 1).

Esquema de las compras gubernamentales durante la contingencia sanitaria

Además del análisis del comportamiento del gasto social, la otra dimensión importante de la rendición de cuentas en tiempos de coronavirus son las compras gubernamentales mayores a 200 mil pesos de la CDMX, las cuales ascendieron a 800 millones de pesos entre febrero y septiembre de 2020.

Es de intuirse que la intervención de la Secretaría de Salud resultó estratégica para dar rumbo a la contingencia sanitaria, de suerte que dicha dependencia concentró casi 70% del universo de compras del gobierno de la CDMX y las alcaldías durante la pandemia, en tanto que Servicios de Salud Pública de la Ciudad de México, organismo descentralizado de la administración pública sectorizado a la

Gráfica 4. Gasto en programas / acciones sociales para enfrentar la pandemia en la CDMX
(entre marzo-diciembre 2020 fue casi de \$22 mil millones)



Fuente: elaboración propia con base en el Inventario de programas y acciones sociales ante el covid-19 en la CDMX obtenido del Portal de Datos Abiertos de la CDMX (2021).

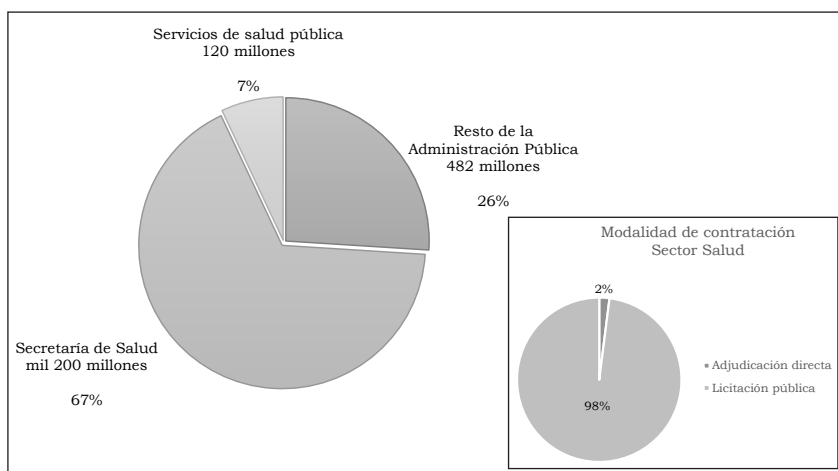
Tabla 1. Gasto social durante la pandemia por órgano de gobierno
(marzo-diciembre 2020)

Órgano de gobierno	Monto
Secretaría de Inclusión y Bienestar Social	\$4,983,330,989
Fideicomiso Educación Garantizada	\$4,683,479,000
Secretaría de Trabajo y Fomento al Empleo	\$4,431,260,246
Alcaldías	\$3,905,816,323
Desarrollo Integral de la Familia	\$752,787,059
Fondo de Desarrollo Económico	\$500,000,000
Secretaría de Educación, Ciencia, Tecnología e Innovación	\$316,903,800
Secretaría de Desarrollo Económico	\$200,000,000

Fuente: elaboración propia con base en el Inventario de programas y acciones sociales ante el covid-19 en la CDMX obtenido del Portal de Datos Abiertos de la CDMX (2021).

Secretaría de Salud, realizó adquisiciones por 120 millones de pesos, lo que representó 7% de las compras gubernamentales. En total, el sector salud concentró casi 80% de las compras en esta etapa (véase Gráfica 5). Destaca la distribución de equipo médico especializado, la instalación de 18 módulos de “Triage” en diversos hospitales de la CDMX, en colaboración con el sector empresarial, para brindar atención, valoración y diagnóstico mediante pruebas PCR (reacción en cadena de la polimerasa) y orientación médica en el tratamiento de personas con síntomas de coronavirus. Otra de las acciones para la detección oportuna de casos fue la realización de videollamadas a cargo de personal médico y Locatel (localización por teléfono) para diagnosticar casos de covid. Cabe mencionar también que dado que las capacidades del personal médico se vieron rebasadas debido al ingreso exponencial de pacientes por dicha enfermedad, la Secretaría de Salud se vio en la necesidad de emitir una convocatoria el 13 de abril para que profesionales de la salud se incorporaran temporalmente a los servicios del gobierno de la Ciudad de México para atención del covid-19 (Gobierno de la CDMX, 2021).

Gráfica 5. Adjudicaciones del gobierno de la CDMX para hacer frente a la pandemia (febrero-septiembre 2020)



Fuente: elaboración propia con base en los contratos adjudicados por covid-19 por las dependencias de la administración pública y órganos autónomos de gobierno de la CDMX, obtenido del Portal de Datos Abiertos de la CDMX (2021).

El segundo aspecto importante a considerar dentro de la dimensión de las compras gubernamentales mayores a 200 mil pesos son las modalidades de contratación del sector salud. En ese sentido es importante hacer mención del contrato para la adquisición de 153 ventiladores, que incluía mantenimiento y capacitación por un año, valuado en 373 millones de pesos, y que fue la compra más apremiante y onerosa durante el periodo de estudio. La segunda compra en esos términos fue la de overoles, batas y caretas desechables por 287 millones 500 mil pesos. Finalmente, es importante señalar que el 98% del total de las compras mayores del sector público se llevaron a cabo por adjudicación directa, en tanto que únicamente 2% fue por licitación pública.

A partir de estos resultados, es pertinente señalar la necesidad de dotar en todo momento a los esquemas de compras y mecanismos de adjudicación del sector público de blindajes encaminados a mediar los posibles conflictos de interés, no sólo durante la pandemia, sino durante todos los años fiscales. El llamado consiste en fomentar la transparencia en los procesos de contratación pública, adquisición, arrendamientos y servicios; una buena práctica para alcanzar este propósito consiste en hacer público el catálogo de proveedores y cotizaciones *ex ante* a la contratación o celebración de algún tipo de licitación.

*Rendición de cuentas en tiempos de coronavirus.
Lecciones desde el manejo de la pandemia en la CDMX*

Si bien es cierto que la implantación del estado de excepción como medida eficaz para la contención del virus y el manejo de la pandemia es una decisión que por su naturaleza intrínseca exige ciertas dosis de unilateralidad y concentración de poderes en las figuras ejecutivas para actuar con rapidez, también es una realidad que a más de dos años del inicio de la emergencia sanitaria, las medidas de contención han tenido que irse relajando ante el inminente desplome de la economía y ante los diversos efectos y manifestaciones

sociales que experimentamos en la vida cotidiana, resultado de la imposición del aislamiento social.

De hecho, es la cara de las comunidades y del personal médico de primera línea los que resienten fuertemente los efectos de la pandemia, sectores que deberían dar forma a una estrategia gradual hacia la nueva normalidad como un mecanismo de aprendizaje colectivo. ¿Quién se ha encargado entonces de dar voz y visibilidad a los cambios radicales en nuestras vidas y dinámicas de socialización como consecuencia de la pandemia?, estas son cuestiones que comienzan a ocupar paulatinamente un espacio en el debate público, pero que aún no han sido consideradas con suficiente seriedad en la órbita de la agenda de gobierno, más preocupada por la implantación de medidas ortodoxas de contención y mitigación que por el diseño de un plan que trace la ruta sostenible hacia el futuro de la CDMX.

Tras analizar el perfil y el desempeño de la agenda de gobierno que ha puesto en práctica la CDMX para hacer frente al coronavirus, los resultados apuntan a la implantación de una estrategia vertical y fuertemente sectorizada, con un perfil interesado en la contención del virus y que privilegia acciones de corte sanitario y asistencialista. Dichas acciones han sido centralizadas en la jefatura de gobierno y su gabinete especializado y en donde las alcaldías funcionan tan sólo como oficinas o apéndices del gobierno central para aplicar los programas sociales y distribuir las transferencias y los apoyos. Así, podemos constatar que las demarcaciones territoriales, espacios de proximidad con las personas, más que consolidarse como auténticos órganos de cohesión comunitaria y social que facilitan el camino a nuevos formatos de gobernanza orientados a las soluciones comunitarias, que de por sí eran elementos pendientes en la agenda de democratización de la CDMX (Flores, 2020), siguen siendo relegados a un segundo plano tras la implantación del estado de emergencia y los estragos que deja el coronavirus.

La agenda adoptada por los gobiernos para encarar al coronavirus y sus consecuencias no admite necesariamente una sola hoja de ruta. Más bien, la gestión de la contingencia sanitaria implica un

proceso yuxtapuesto de agendas que disputan la lógica de la agenda hegemónica. La gestión de la pandemia en la CDMX, fuertemente centralizada y sectorial, y que busca el cumplimiento de objetivos claramente definidos a partir de criterios de contención y asistencialismo, nos deja una importante lección por cuanto a que el criterio instrumental de los programas públicos resulta limitado para el abordaje que se hace de este tipo de problemas.

Esta argumentación apunta a que las experiencias adquiridas “en campo”, es decir, a la hora de tomar decisiones cotidianas y resolver dilemas de la vida diaria, es otra forma de adquirir saberes prácticos, por lo que se asoma la necesidad de enriquecer el análisis de políticas con estos elementos en la etapa definicional de un problema, conjugando de manera correcta dichas experiencias con aquellos conocimientos profesionales y disciplinares. Limitarse exclusivamente al análisis de los programas político-administrativos para determinar el éxito o fracaso de una política pública, como la estrategia de contingencia por el covid-19, impide plantearse y responder adecuadamente si la estrategia sectorial de contención y mitigación de la pandemia podría sustituirse por un proceso de aprendizaje colectivo basado en lecciones de ensayo y error con base en las nuevas experiencias que vivimos durante la cuarentena (Lindblom, 2000).

Si las políticas públicas se pueden mejorar sobre la marcha, el seguimiento y el control ciudadano *ex ante* (en la planeación), durante (en la ejecución) *y ex post* (en la evaluación) de las estrategias y decisiones tomadas por la administración pública son ingredientes ineludibles dentro del proceso de formación de la agenda pública, y los instrumentos de rendición de cuentas como la transparencia proactiva son vitales para hacer visibles los criterios que orientan los programas político-administrativos tradicionales y el mantenimiento de los canales adecuados para propiciar los diferentes debates públicos y la toma de decisiones novedosas que exige la situación actual de la ciudad.

Conclusiones

Frente a las medidas de contingencia tomadas de manera unilateral y los espacios de discrecionalidad que demanda el estado de excepción, los nuevos tiempos exigen instituciones eficientes, transparentes e inclusivas, es decir más cercanas a las personas y menos comprometidas con las decisiones de Estado. Conforme avance la pandemia, será más difícil sostener una sola hoja de ruta y se dejarán ver nuevas demandas por la inclusión de problemáticas o sintomatologías que hasta ahora han permanecido invisibilizadas y que difícilmente encuadran en la lógica de la agenda de los programas político-administrativos tradicionales. Cada vez será más difícil resistir el reclamo social creciente en favor de sistemas más participativos, flexibles y adaptados a la radicalidad de los cambios sociales que estamos asistiendo. De hecho, el valor agregado que irán teniendo las instituciones se determinará por su capacidad de encauzar las energías sociales que la pandemia desató como una caja de pandora.

¿Hacia dónde va la nueva agenda por la rendición de cuentas en un escenario poscoronavirus? Ello nos invita a pensar en un escenario donde la ciudadanía se vuelve más activa, consciente de sus derechos y donde lleva a cabo seguimiento de las políticas públicas. Por cuenta gotas hemos atestiguado el papel de diversos activismos y colectivos sociales que comienzan a ser un contrapeso a las decisiones discrecionales de Estado, tomadas de arriba hacia abajo, basadas en antagonismos toscos: falsas antinomias que plantean equilibrios de suma cero; como el supuesto dilema entre el derecho a la salud y el mantenimiento de la economía, pero que pretenden suplantar las argumentaciones específicas. Estos colectivos, algunos organizados de manera orgánica y otros no tanto, movidos más bien por el fervor de alguna causa que consideran justa, son la expresión de una sociedad que cada día se vuelve más vigilante y atenta a lo que hacen sus gobiernos. Este es el paso inicial para iniciar un necesario cambio social ante las repercusiones de la crisis derivada del covid-19 y de esa manera recobrar el sentido público de las políticas.

Justamente este artículo se plantea contribuir en esta línea de debate y a una agenda legislativa que promueva la transparencia proactiva y la rendición de cuentas social alejada de una visión eficiente que promueven las agendas globalizadoras que suprimen la diversidad y la especificidad de los problemas públicos en detrimento de una gestión pública acorde con las exigencias de los nuevos tiempos.

Bibliografía

- Acosta, A. (2020). Paradojas de la democracia en cuarentena, un borrador lleno de reflexiones sueltas, en Liton Lanes Pilan Sobrinhou *et al.*, *Covid-19 e seus paradoxos*, Itajaí S.C.: UNIVALI.
- Cazorla, P. J. y Lorenzo-Aparicio, A. (2020). Innovación y participación social efectiva: requisitos para el escenario postcovid-19, *Revista de la Asociación Mexicana de Ciencia Política*, 9(15), 36-39.
- Comecso (Consejo Mexicano de Ciencias Sociales) *et al.* (2020). La comunidad y la pandemia. Blog de testimonios acción. <https://www.comecso.com/convocatorias/comunidad-y-la-pandemia> (consulta: 28 de marzo de 2021).
- DOF (Diario Oficial de la Federación) (2020). Acuerdo por el que se establecen las medidas preventivas que se deberán implementar para la mitigación y control de los riesgos para la salud que implica la enfermedad por el virus SARS-CoV2 (covid-19), Secretaría de Salud del gobierno de México, 24 de marzo.
- Dugin, A. (2020). Pandemia y política de supervivencia: los horizontes de un nuevo tipo de dictadura. Kontrainfo, <https://www.geopolitica.ru/en/article/pandemic-and-politics-survival-horizons-new-type-dictatorship> (consulta: 25 de enero de 2021).
- Flores, O. (2020). La gestión del presupuesto participativo en la Ciudad de México y estudios de caso, Eón Ediciones.
- Gobierno de la Ciudad de México (2021). Portal de Datos Abiertos de la CDMX. <https://datos.cdmx.gob.mx/#:~:text=En%20la%20>

- ADIP%20estamos%20trabajando,informaci%C3%B3n%20para%20todas%20las%20personas (consulta: 26 de marzo de 2020).
- Hualde, A. (2020). Tecnologías contra el virus: un desafío social y político, COLEF. https://www.comecso.com/observatorio/tecnologias-virus-desafio-social-politico#_edn1 (consulta: 25 de marzo de 2020).
- Jefatura de la Ciudad de México (2020). Plan gradual hacia una Nueva Normalidad en la Ciudad de México, gobierno de la CDMX.
- Kissinger, H. (2020). La pandemia de coronavirus alterará para siempre el orden mundial. *The Wall Street Journal*. <http://kontrainfo.com/henry-kissinger-propone-un-nuevo-orden-mundial-post-coronavirus-se-alterara-el-orden-mundial-para-siempre-texto-completo/> (consulta: 24 de marzo 2020).
- Leff, E. (2020). A cada quien su virus. La pregunta por la vida y el porvenir de una Democracia Viral, HALAC – Historia Ambiental, Latinoamericana y Caribeña. <https://halacsolcha.org/index.php/halac/announcement/view/19>. (consulta: 23 de marzo de 2020).
- Lew, D. y Herrera, F. (2020). Normalidad post-pandemia: ¿una nueva normalidad socio-ambiental o adiós a la normalidad?, *Observador del Conocimiento. Revista Especializada en Gestión Social del Conocimiento*, 5(2), 144–167.
- Lindblom, Ch. (2000). La ciencia de salir del paso, en Luis F. Aguilar Villanueva (ed.), *La hechura de las políticas públicas*. Porrúa.
- Olsen, J. P. (2014). Accountability and Ambiguity, en Mark B. *et al.* (ed.). *The Oxford Handbook of Public Accountability*, Oxford University Press.
- Przeworski, Adam *et al.* (1999). *Democracy, Accountability and Representation*. Cambridge University.
- Schedler, A. (2008). ¿Qué es la rendición de cuentas?, IFAI, Cuadernos de Trabajo.
- Secretaría de Finanzas de la CDMX (2019). Con el Presupuesto de Egresos 2020 el gobierno de la Ciudad hace más con menos. <https://www.finanzas.cdmx.gob.mx/comunicacion/nota/>

con-el-presupuesto-de-egresos-2020-el-gobierno-de-la-ciudad-
hace-mas-con-menos

Tapia, M. *et al.* (2010). Manual de Incidencia en Políticas Públicas, Alternativas y Capacidades, A.C.

Zuleta, P. E. (2020). La política en tiempos de pandemocracia, *El estadista*, 11(192), 6.

Análisis de la discriminación salarial en México con perspectiva de género

Laura Giovanna Tapia-García

José Luis Vázquez-Vázquez

Harlen Denise González-González

Resumen: El presente trabajo examina la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo correspondiente al cuarto trimestre de 2021, con el objeto de obtener información estadística sobre las características ocupacionales de la población por estado, con énfasis en las variables relacionadas con el ingreso de las personas, tales como sexo, edad, escolaridad y experiencia. Se aplicó un análisis con base en el modelo minceriano para la teoría de salarios con cuatro variantes, a partir de una muestra nacional de 315,447, con datos de personas de 15 a 75 años de edad, de los cuales 165,526 son mujeres y 149,921 hombres. Se encontró que el sueldo percibido por las mujeres durante el periodo del levantamiento era inferior en casi todos los rubros que relacionan percepciones económicas con nivel de escolaridad. Al aplicar la descomposición de Blinder-Oaxaca se encontró que existe una discriminación de sueldos con un coeficiente de 42% desfavorable al género femenino. La conclusión propone que, a pesar de que un mayor nivel educativo está directamente relacionado con el incremento de la percepción económica, es destacable que este beneficio impacta en mayor grado a los hombres.

Palabras clave: diferencias, salario, hombres, mujeres, Michoacán.

Laura Giovanna Tapia-García. Doctorante en Administración, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH). Correo electrónico: tapia.giova@gmail.com

José Luis Vázquez-Vázquez. Doctor en biotecnología, Departamento de Biotecnología, UAM-Iztapalapa. Correo electrónico: jlvezvaz@gmail.com

Harlen Denise González-González. Profesora del área de negocios: Arkansas State University Campus Querétaro. Correo electrónico: hgonzalezgonzalez@astate.edu

Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública, vol. 15, núm. 32, enero-junio de 2022, pp. 41-67. Fecha de recepción: 23 de mayo de 2022. Fecha de aceptación: 13 de junio de 2022.

Analysis of wage discrimination in Mexico with a gender perspective

Abstract: The present work examines the information regarding the National Survey of Occupation and Employment, corresponding to the fourth quarter of 2021 to obtain statistical information on the occupational characteristics of the population at the state level, with emphasis on the variables to be analyzed. Concerning people's income, such as sex, age, education, and experience. Analysis was applied based on the Mincerian model for the Salary theory with 4 variants, considering a national sample of 315,447 taking as reference the data of people from 15 to 75 years of age, of which 165,526 correspond to women and 149,921 correspond to men, where it was found that the salary received by women during the data collection period was lower in almost all items that relate economic perceptions with the level of schooling. When applying the Blinder-Oaxaca decomposition, it was found that there is salary discrimination with a coefficient of 42% unfavorable to the female gender. The conclusion proposes that, even though a higher educational level is directly related to the increase in economic perception, it is noteworthy that this benefit impacts men to a greater degree.

Keywords: Differences, salary, men, women, Michoacán.

Introducción

En el ámbito mundial se estima que las mujeres reciben un aproximado de 80.5 centavos por cada dólar ganado por sus contrapartes masculinas, en donde parte de la ganancia que han tenido en ese aspecto a lo largo del tiempo se ha debido al declive en la percepción de los hombres, aproximadamente en 1.1% de 2016 a la fecha. Asimismo, al principio de las carreras profesionales tanto hombres como mujeres tienden a laborar en puestos similares, y en el transcurso de su desarrollo profesional ambos avanzan hacia roles de administración o supervisión. La probabilidad de que los hombres ocupen un puesto directivo es 85% superior al de las mujeres a mitad de su carrera (Jackson y Valley, 2018).

En México, el tema de la equidad de género ha cobrado mayor importancia en los planes y programas fijados por el gobierno

federal para atender un fenómeno que afecta el desarrollo económico, productivo y competitivo del país. En el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 se incluyen dentro de la estrategia transversal denominada “perspectiva de género”, diversos enfoques y líneas de acción que buscan promover, otorgar legitimidad y posicionamiento como interés nacional a este tema (De la Cerda y Sánchez, 2017).

La disparidad en los salarios que perciben hombres y mujeres en el desarrollo de una actividad productiva es un tema de impacto global que ha generado diversas discusiones a lo largo del tiempo, de acuerdo con una investigación de Aguiar Barrera y Gutiérrez Pulido (2017), que arroja que en cuestión de ingresos existe una brecha notable, ya que la población masculina tiene un ingreso per cápita 119% superior al de la población femenina.

Una de las explicaciones que propone el trabajo de estos investigadores menciona que sólo 45% de las mujeres de 15 años y más son económicamente activas, contra 80% de los hombres, además de que éstos tienen la posibilidad de cubrir una jornada laboral más extensa, lo cual es un factor que influye en los salarios percibidos, en promedio 22.8% mayor que el de las mujeres.

En otro estudio realizado en términos de previsión social a cargo de una empresa se concluye que existe un sesgo de género, por ejemplo, en aspectos tales como las prestaciones percibidas distintas al salario, pues 74.7% de los inscritos en el seguro social son hombres, siendo la mayoría del personal ocupado que percibe esta prestación (de la Cueva y Palomares, 2015).

Planteamiento del problema

El objetivo del presente trabajo es analizar la información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), correspondiente al cuarto trimestre de 2021, para identificar las diferencias salariales entre hombres y mujeres empleadas en México. Para ello se plantean las siguientes hipótesis.

Hipótesis general

Hi: Las diferencias salariales observadas en México se deben a cuestiones de discriminación por género.

Hipótesis particulares

H1: Existe una correlación significativa entre la región y las variables que explican el ingreso en la población mexicana.

H2: Existe una diferencia estadísticamente significativa entre los ingresos percibidos entre hombres y mujeres en México.

Con el propósito de realizar la comprobación de hipótesis, el presente trabajo incluye una revisión de la literatura orientada al factor de la discriminación de la mujer en el campo laboral por cuestiones de género, el modelo teórico del capital humano basado en el trabajo clásico de Mincer, así como un proceso de análisis estadístico descriptivo e inferencial de los datos obtenidos de la ENOE correspondiente al cuarto trimestre del año 2021.

Revisión de la literatura

Discriminación salarial de la mujer en el trabajo

De acuerdo con Subirats (1994), el tema referido tiene una evidente relación con aquellas actitudes que introducen desigualdad y jerarquización en el trato que reciben los individuos, sobre la base de diferenciación del sexo, y por tanto provoca consecuencias negativas debido a que limita posibilidades en las personas, duplicándose éstas para las mujeres, pues las sitúa en una posición de inferioridad y de dependencia (Castillo y Gamboa, 2013).

En términos de discriminación salarial como un fenómeno económico que se hace presente en las organizaciones en diversas partes del mundo, es factible abordar esta concepción al retomar la

idea de Becker (1971, citado por Rodríguez y Castro, 2016), que señala que todas las personas que contribuyen en la misma magnitud a la producción pueden conformarse en un grupo, y cada uno constituye un factor de producción que presenta distintos niveles de productividad asociados con sus características particulares.

Complementario a ello, algunos otros autores como Ferrer y Bosch (2000) proponen que determinadas creencias discriminatorias pueden ser consideradas como una intención de comportamiento basado tanto en actitudes como en aspectos evaluativos, afectivos y conductuales ante una persona en razón a su pertenencia a uno u otro sexo biológico (Pilar y Grassi, 2018).

Se han realizado una cantidad considerable de investigaciones en distintos países que indagan este tema, la mayoría de los cuales destacan el hecho de que las mujeres siguen obteniendo menores salarios respecto a los hombres, aunque tengan los mismos o más atributos productivos como educación y experiencia (Rodríguez, 2017).

Dentro del mismo orden de ideas, las desigualdades salariales entre hombres y mujeres constituyen una de las características más persistentes en prácticamente todos los mercados laborales del mundo, y pueden ser analizadas desde la perspectiva de la segregación laboral por género, tanto vertical como horizontal (Reyes, Del Callejo y Canal, 2019).

La evidencia empírica muestra que, en el caso de Estados Unidos, en 1970 las mujeres que desempeñaban funciones administrativas representaban el 39%, pero sólo 2.5% pertenecía a lo que pudiera llamarse el segmento gerencial; en el año 2015 el porcentaje llegó a 46.1 y 16.3%, respectivamente. En cuanto a sueldos y salarios, la mujer gana un tope del 77% de lo que ganan los hombres por la misma actividad (CRES, 2018).

En seguimiento a lo anterior, las mujeres que desempeñan labores administrativas sufren un doble mecanismo de discriminación salarial, debido a que mientras la feminización de las tareas naturalizó ciertas destrezas femeninas que promovieron el desconocimiento de la capacitación profesional, también es notable que las ocupaciones a las que accedían las mujeres tenían salarios más bajos y lugares de gestión y decisión menos importantes (CIDEG, 2018).

En México, las encuestas de discriminación que elabora el Consejo Nacional para prevenir la Discriminación (Conapred) desde 2005 encontraron datos sumamente reveladores: nueve de cada 10 mujeres, indígenas, personas con discapacidad, adultos(as) mayores, personas con credos religiosos “minoritarios” y no heterosexuales opinaron que existe discriminación por su condición (Reyes, Hernández y Castro, 2018); además de ello, es posible observar que en el empleo informal por sexo 57.6% son mujeres y 55.3% hombres (Esparza, Martínez y Sánchez, 2021), un dato que ha sido referencia de diversas políticas públicas de fomento al emprendimiento con perspectiva de género (Esparza y Martínez, 2018).

Por lo anteriormente mencionado, la teoría de la discriminación establece que el prejuicio de los empleadores, de los trabajadores o de los consumidores contra la contratación de mujeres regula el número de éstas en una determinada ocupación: si el prejuicio es bajo, la contratación tenderá a ser como mínimo paritaria, y si es alto, el porcentaje de mujeres disminuiría en comparación (Domínguez y Sánchez, 2007).

Para analizar esta situación, los trabajos de Blinder y Oaxaca (1973) citados por Meyenberg (1999) muestran una tendencia de discriminación laboral donde los hombres perciben una mayor cantidad de ingresos en forma comparativa a un mercado no discriminante; es por eso que se considera como base el modelo de Oaxaca-Blinder para aportar información que permita comprender el impacto de las diferencias de salarios, ingresos y riqueza entre distintos grupos que se dividen por cuestiones de raza y género.

Marco teórico: Teoría de la rentabilidad del capital humano

La teoría de la rentabilidad de la inversión en el capital humano examina la distribución del ingreso en relación con el grado académico, el salario y la inversión en capital humano, después de culminar los estudios formales a cualquier nivel (Bunzel, 2008). De acuerdo con esta teoría, la educación supone que una mayor inversión en capital humano aumenta la productividad de los tra-

bajadores y por tanto su salario, así como el crecimiento económico (Cruz y Cruz, 2015).

La ecuación tradicional de Mincer (1974) es una herramienta utilizada para analizar y cuantificar los ingresos por educación, mediante un modelo semilogarítmico, usando como variable dependiente el logaritmo de los ingresos y como variables independientes los años de educación, la experiencia laboral y el cuadrado de ésta (Seoane y Álvarez, 2010).

Asimismo, esta expresión matemática explica los ingresos en función de la escolaridad y la experiencia en el mercado de trabajo, ofreciendo un sentido claro de la rentabilidad de cada año adicional de escolaridad, presentando una tasa de retorno de la inversión en forma sencilla que permite estimar la rentabilidad en la inversión en el capital humano, lo cual es útil para propósitos de toma de decisiones (Patrinos, 2016).

Esta ecuación captura dos conceptos económicos distintos: una ecuación de salarios que revela cómo el mercado premia tributos productivos tales como la escolaridad y la experiencia, así como la tasa de retorno de la escolaridad que puede ser comparada con una tasa de interés que sirve como base para determinar el punto óptimo de las inversiones en capital humano (Heckman, Lochner y Todd, 2003).

En este sentido el logaritmo de los salarios debe ser lineal frente a la educación, mientras que todos los individuos de un estudio donde se aplique el modelo deben ser considerados con base en características tales como una vida laboral que tenga una duración similar, así como condiciones relativas a la inexistencia de costos económicos o psicológicos de la educación ni impuestos al ingreso (Gómez y Ramírez, 2015).

Supuestos teóricos de la inversión en el capital humano

Jacob Mincer publica en 1975 un capítulo denominado “Educación, experiencia y la distribución del ingreso y el empleo: una visión general” (Mincer, 1975), en donde propone que la educación es

una forma de invertir en el inventario de las habilidades de las personas o la formación del capital humano, debido a que la educación tiene un efecto en las tasas de rendimiento o ganancias mediante un periodo determinado; puede afectar la participación de la fuerza laboral, especialmente en diferentes etapas del ciclo de la vida, y puede afectar la cantidad de tiempo trabajado como un reflejo de la frecuencia y duración del desempleo y el empleo de tiempo parcial.

Menciona que se ha realizado una cantidad importante de trabajo en el tema del capital humano, con énfasis en la estimación de la rentabilidad, volumen y forma de inversión, en donde se han obtenido cálculos empíricos basados en la comparación de las percepciones económicas de trabajadores que tienen diferentes niveles de inversión en términos de capital humano.

Estos cálculos sugieren una relación positiva entre las inversiones acumuladas y los ingresos, en donde la importancia positiva y normativa de los parámetros estimados del comportamiento de la inversión claramente depende de que las relaciones supuestas sean operativas, es decir, observables y adecuadas a la realidad.

La función desarrollada por Mincer se aplica para responder dos cuestiones: cuánto de la distribución inequitativa de los ingresos por el trabajo puede ser atribuible a las diferencias individuales en la inversión en capital humano, así como la posibilidad de comprender cuáles son los patrones de ingresos en términos de la inversión en capital humano.

La teoría predice que estas inversiones están concentradas en personas jóvenes, pero continúan en una tasa decreciente a lo largo de la vida laboral de una persona, y debido al incremento de costos marginales, las inversiones no se realizan en un corto periodo sino en etapas sobre el tiempo, declinando en forma continua, debido tanto al declive de los beneficios obtenidos, así como al incremento en los costos de oportunidad con la experiencia, que son argumentos que se presentan como verdaderos, tanto para ingresos netos como brutos por la inversión realizada.

El modelo minceriano es ampliamente utilizado como una base para la determinación de políticas públicas en lo referente a la educación como una fuente para el desarrollo tanto de la sociedad

como en términos económicos para toda la población, debido a que su propuesta original se enfoca en la integración de las personas a la vida productiva mediante su formación educativa.

Esta propuesta no está exenta de críticas, debido a que existen argumentos que hacen referencia a que los seres humanos no nacen con capacidades iguales desde el punto de vista del mercado de trabajo. No es necesariamente la educación la que eleva sus ingresos, ya que su remuneración puede ser función de su capacidad innata. No obstante, las empresas pueden utilizar el nivel educativo como un sustitutivo de la productividad probable de los trabajadores potenciales (Leyva y Cárdenas, 2005).

Modelo económico

El modelo de Mincer que corresponde a la teoría de la rentabilidad de la inversión en capital humano se basa en los siguientes supuestos (Bunzel, 2008):

1. Un individuo con “S” años de escolaridad obtiene un salario sin importar su edad (un recién graduado de 40 años percibe lo mismo que un recién graduado de 18).
2. El valor presente, representado por $V(S)$, del ingreso es independiente del grado de escolaridad, sin realizar inversión en capital humano.
3. El grado de escolaridad es independiente del grado de experiencia laboral.

Es necesario destacar que dichos supuestos no están bajo comprobación empírica en el modelo matemático, sino que se presentan como conceptos relacionados con los factores de la teoría de la rentabilidad de la inversión en capital humano.

La representación empírica del modelo de Mincer con un modelo econométrico basado en el análisis de variables a partir de covarianzas se presenta como sigue:

$$\ln Y = \beta_0 + \beta_1 S + \beta_2 t - \beta_3 t^2 + \varepsilon_i$$

Descomposición Blinder y Oaxaca en modelos lineales:

Para analizar las diferencias salariales en una muestra de ingresos y salarios entre hombres y mujeres, se utilizará el método de descomposición de Blinder (1973) y Oaxaca (1973), con el cual se realizará una descomposición de una variable en dos componentes, que incluyen tanto uno de variables explicativas observables y otro que recoge las diferencias entre características no observables, por medio de las discrepancias en parámetros entre ambos grupos, con base en el desarrollo de Vicéns (2012).

Para la aplicación del método, se comienza con la suposición de la existencia de dos grupos de individuos (mujeres y hombres) con diferencias salariales en función de un conjunto K de variables explicativas X .

Mientras que en la econometría convencional el tratamiento de las diferencias suele realizarse mediante la incorporación de una variable ficticia G_i que puede tomar los valores de 0 y 1, de acuerdo con lo siguiente:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_k X_{ki} + \alpha G_i + \varepsilon_i$$

Sin embargo, a pesar de que esta forma permite conocer la existencia de dos grupos como explicación de los salarios y modifica el término constante para cada grupo, no permite conocer la influencia diferenciada sobre la endógena de las variables explicativas en cada grupo si no se incluyen interacciones.

Con la metodología Blinder-Oaxaca se podrá diferenciar por grupos la influencia de los regresores, con el objetivo de conocer cuánto es la diferencia existente entre la variable endógena, explicada por el modelo, como consecuencia de las diferencias de los predictores por grupos y cuánto de esa explicación se debe a otros factores:

$$E(Y_A) - E(Y_B) = R$$

Donde $E(Y_A)$ es la esperanza matemática de la variable endógena Y para el grupo A , y $E(Y_B)$ es la esperanza de Y para la variable endógena B .

El modelo lineal que se considera es:

$$Y_g = X_g \beta_g + \varepsilon_g, \quad E(\varepsilon_g) = 0, \quad g \in \{A, B\}$$

Y con ello:

$$R = E(Y_A) - E(Y_B) = E(X_A \beta_A) - E(X_B \beta_B)$$

Considerando los valores medios es posible obtener un factor común:

$$R = (\bar{X}_A - \bar{X}_B) \hat{\beta}_A + \bar{X}_B (\hat{\beta}_A - \hat{\beta}_B)$$

En donde el primer componente se interpreta como la parte explicada por las diferencias entre las variables observadas y el segundo componente como la variable no explicada o perteneciente a variables no observadas.

Estas ecuaciones pueden replantearse alternativamente como:

$$R = \Delta \bar{X} \hat{\beta}_A + \bar{X}_B \Delta \hat{\beta}$$

$$R = \Delta \bar{X} \hat{\beta}_B + \bar{X}_A \Delta \hat{\beta}$$

Materiales y métodos

Para la verificación del modelo econométrico que surge a partir del modelo económico de Mincer, se utilizarán datos provenientes de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE),¹ considerando los datos recolectados del archivo que contiene la información sociodemográfica de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del cuarto trimestre del 2021 titulado “enoe_n_2021_trim4_sav”, obtenidos del sitio de INEGI (2022).

La variable independiente de la experiencia laboral no se encontró en la base de datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, por lo que se obtuvo mediante el cálculo del residuo de

Tabla 1. Variables utilizadas en el estudio

<i>Variable</i>	<i>Nombre en base de datos</i>
Promedio de ingreso por hora trabajada	ing_x_hrs
Sexo	Sexo
Años de escolaridad	anios_esc
Entidad	Ent
Edad	eda

Fuente: elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2022).

la edad, años de escolaridad, -6. Se restan los años de escolaridad porque se asume que la persona no trabaja durante este periodo, menos los seis años que no se trabaja por la corta edad.

Dicho archivo contiene 434,826 observaciones, de las cuales se delimitaron a un total de 315,447 tomando como referencia los datos de las personas de 15 a 75 años de edad, de los cuales 165,526 corresponden a mujeres y 149,921 a hombres. Para el análisis de datos descriptivos se utilizó el programa SPSS; a continuación se presentan los datos descriptivos de la muestra en las siguientes tablas.

En la Tabla 3 se presentan los datos agrupados por nivel escolar e ingresos por hora de hombres y mujeres de 15 a 75 años de

Tabla 2. Estadística descriptiva representativa de los datos de la muestra

<i>Género</i>	<i>Promedio Edad</i>	<i>Desv. Est. Edad</i>	<i>Experiencia Laboral Potencial</i>	<i>Desv. Est. Experiencia</i>	<i>Promedio Ingresos por hora</i>	<i>Desv. Est. Ingresos por hora</i>
<i>Hombres</i>	39	16	22	18	24.92	49.69
<i>Mujeres</i>	40	16	24	18	15.65	45.15
<i>Total</i>	40	16	23	18	20.05	47.59

Fuente: elaboración propia con datos de ENOE 2021.

edad, de acuerdo con el análisis de la información proporcionada por ENOE, 2021, cuarto trimestre.

Como se puede observar, los hombres reciben un sueldo mayor a las mujeres en todos los niveles escolares; la brecha salarial disminuye con carrera profesional, maestría y doctorado, pero se mantiene la constante de que el hombre recibe un sueldo superior a la mujer.

Resultados

Para llevar a cabo el análisis de los datos obtenidos a partir de la ENOE, se utilizó el lenguaje de programación R, en el cual se analizan, en primera instancia, correlaciones no paramétricas con la prueba de Spearman; después de ello, se aplicaron diversas regresiones mediante el modelo de estimación econométrico semilogarítmico de Mincer ($\ln Y = \beta_0 + \beta_1 S + \beta_2 t - \beta_3 t^2 + \varepsilon_i$); finalmente, la aplicación de la prueba Oaxaca Blinder para comprobar la desigualdad en los salarios obtenidos por cuestiones de género.

H1: Existe una correlación significativa entre la región y las variables que explican el ingreso en la población mexicana (análisis de correlación de Spearman).

Se presentan los análisis de correlación no paramétrico con los datos recolectados, considerando en primera instancia un análisis de correlación entre las variables de estudio entidad, edad, escolaridad, ingreso por hora, sexo y experiencia laboral.

Con objeto de comprender mejor los resultados obtenidos en la correlación, se incluyen las matrices de coeficientes de correlación de Pearson para variables de la muestra completa, incluyendo aquellos datos que representan análisis inferencial considerados datos naturales y una segunda matriz de densidad para los datos normalizados.

Una vez delimitada la muestra al rango de edad de 15 a 75 años, se observó una correlación negativa entre la edad y la escolaridad (Figura 1), donde las personas en rango de edad inferior tienen mayor nivel de estudios que las personas de generaciones anteriores.

Tabla 3. Estadística descriptiva representativa de los ingresos por nivel escolar

Género	Nivel escolar	Promedio de ingreso por hora trabajada	Cantidad	Comparativo hombre - mujer	
				Pesos	Porcentaje
Hombres	No sabe	20.61	190	14.33	228%
	Ninguno	14.49	3,857	8.39	138%
	Preescolar	16.42	72	2.94	22%
	Primaria	20.88	25,910	11.45	121%
	Secundaria	22.19	42,653	9.87	-80%
	Preparatoria	22.22	37,642	8.2	58%
	Normal	16.73	303	7.71	85%
	Carrera técnica	31.33	3,320	14.32	84%
	Profesional	32.53	33,332	6.83	27%
	Maestría	59.64	2,251	6.65	13%
	Doctorado	60.87	391	4.6	8%
Total			149,921		
Género	Nivel escolar	Ingresos por hora	Cantidad	Comparativo mujer - hombre	
				Pesos	Porcentaje
Mujeres	No sabe	6.28	128	-14.33	-228%
	Ninguno	6.1	5,587	-8.39	-138%
	Preescolar	13.48	77	-2.94	-22%
	Primaria	9.43	30,419	-11.45	-121%
	Secundaria	12.32	46,449	-9.87	-80%
	Preparatoria	14.02	36,984	-8.2	-58%
	Normal	9.02	758	-7.71	-85%
	Carrera técnica	17.01	7,883	-14.32	-84%
	Profesional	25.7	34,419	-6.83	-27%
	Maestría	52.99	2,506	-6.65	-13%
	Doctorado	56.27	316	-4.6	-8%
Total			165,526		

Fuente: elaboración propia con datos de ENOE 2021.

Por correlación directa el ingreso salarial promedio no demostró tener una correlación elevada con respecto al género.

Las correlaciones más importantes observadas correspondieron a la escolaridad con respecto a la experiencia laboral (-0.5); la edad con la experiencia laboral (0.96), en donde se observó que si bien con mayor edad se encuentran individuos con mayor experiencia laboral, se espera que estos últimos tengan una escolaridad inferior. Por correlación la variable con mayor peso positivo en el ingreso por hora fue la escolaridad (0.23).

Los datos normalizados (Figura 2) arrojaron coeficientes de correlación y distribución de frecuencias con presencia de datos atípicos, esto podría resultar en coeficientes de correlación bajos en posteriores análisis de regresión. Los datos normalizados para la muestra total indican que hay salarios superiores para el género femenino, esto podría ser debido a que en alguna región del país existen salarios elevados para el género femenino. Al analizar las variables por regiones, se encontró que para todas, excepto la región sur, hay una tendencia a mayores ingresos para el sexo masculino, el resultado opuesto para la región sur.

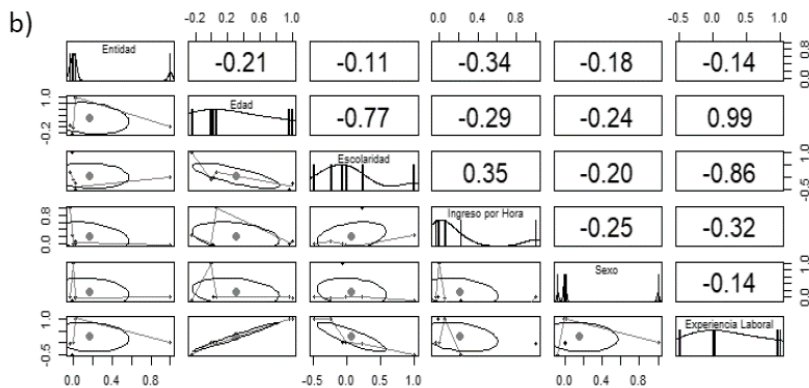
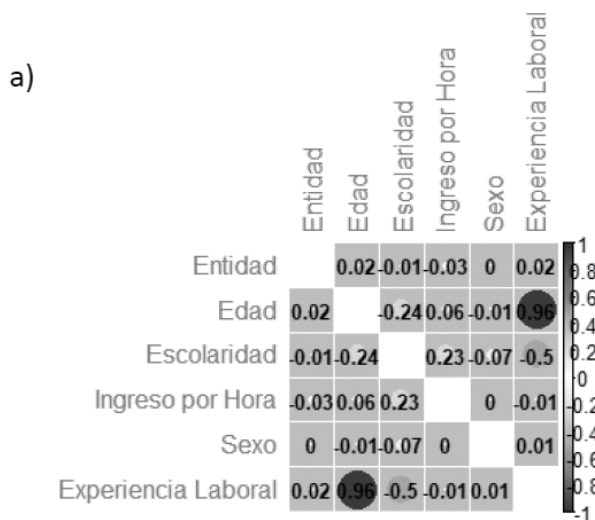
Como es posible observar en la Tabla 4, el valor p es significativo para todos los valores. El coeficiente más importante es el sexo y escolaridad. El coeficiente positivo para la variable 'Sexo' indica una tendencia a mejor salario para el género masculino. De forma similar, con mayor escolaridad se perciben mayores ingresos por hora.

Tabla 4. Análisis de variables de estudio

<i>Variables</i>	<i>Estimado</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Estadístico</i>	<i>Valor p</i>
(Intercepto)	2.5355991	0.0085485	296.61263	0
Escolaridad	0.0737986	0.0005202	141.87283	0
Experiencia Laboral	0.0170509	0.000374	45.595178	0
I(Experiencia Laboral ²)	-0.000191	6.42E-06	-29.66355	1.03E-192
Sexo	0.0809845	0.0038363	21.11015	9.48E-99

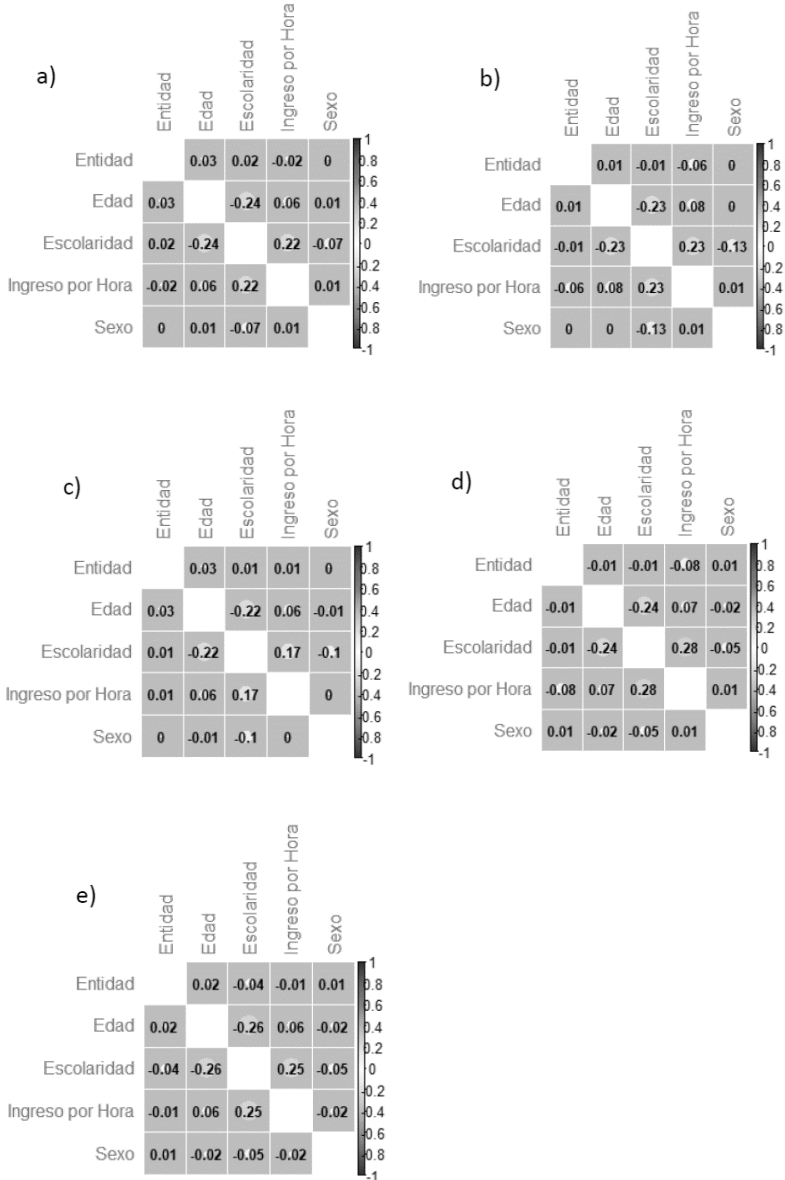
Fuente: elaboración propia (2022).

Figura 1. Matrices de coeficientes de correlación de Pearson para variables de la muestra completa,
 a) Matriz con datos sin transformar y
 b) Matriz de densidad para los datos normalizados



Fuente: elaboración propia (2022).

Figura 2. Matrices de coeficientes de correlación Pearson para variables por regiones; a) Norte, b) Norte-Occidente, c) Centro-Norte; d) Centro; e) Sur



Fuente: elaboración propia (2022).

Por otro lado, el valor observado en el coeficiente de determinación R^2 ajustada de 0.15 indica que el modelo de Mincer sólo explica la correlación de los datos en 15%. De acuerdo con el fondo correspondiente el autor deberá discutir la importancia de este resultado, ya que es un coeficiente relativamente bajo. Esta situación es similar para las demás matrices de correlación.

Para el análisis por estado, se agruparon las 32 entidades del territorio mexicano en cinco regiones de acuerdo con el informe de movilidad social en México 2019 realizado por el Centro de Estudios Espinoza Yglesias:

1. Norte: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas.
2. Norte-Occidente: Baja California Sur, Sinaloa, Nayarit, Durango y Zacatecas.
3. Centro-norte: Jalisco, Aguascalientes, Colima, Michoacán y San Luis Potosí.
4. Centro: Guanajuato, Querétaro, Hidalgo, Estado de México, Ciudad de México, Morelos, Tlaxcala y Puebla.
5. Sur: Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Veracruz, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo.

La Tabla 5 muestra que el resultado para la región Norte está en concordia con el resultado para todas las regiones en conjunto, con una R^2 ajustada similar, baja.

Tabla 5. Región Norte

<i>Variables</i>	<i>Estimado</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Estadístico</i>	<i>Valor p</i>
(Intercept)	2.8153859	0.0166702	168.8875	0
Escolaridad	0.0655246	0.0010457	62.660946	0
Experiencia Laboral	0.0147915	0.0007128	20.750233	5.93E-95
$I(\text{Experiencia Laboral}^2)$	-0.000165	1.28E-05	-12.89363	6.21E-38
Sexo	0.0825523	0.0071154	11.601924	4.71E-31

Fuente: elaboración propia (2022).

El resultado para la región Norte-Occidente está en concordia con el resultado para todas las regiones en conjunto, con una R^2 ajustada similar, baja (Tabla 6).

En lo correspondiente a la región Centro-Norte, el resultado está en concordia con el resultado para todas las regiones en conjunto, con una R^2 ajustada similar, baja. En esta región en particular el efecto de discriminación es superior a las demás con un coeficiente para variable 'Sexo' 0.11 (Tabla 7).

El resultado para la región Centro está en concordia con el resultado para todas las regiones en conjunto, con una R^2 ajustada similar, baja (Tabla 8).

Tabla 6. Región Norte-Occidente

<i>Variables</i>	<i>Estimado</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Estadístico</i>	<i>Valor p</i>
(Intercept)	2.6633787	0.0214163	124.3623	0
Escolaridad	0.0680346	0.0012845	52.967024	0
‘Experiencia Laboral’	0.0175489	0.0009055	19.380149	6.27E-83
I(‘Experiencia Laboral’ ²)	-0.000208	1.57E-05	-13.20842	1.14E-39
Sexo	0.0998312	0.0095139	10.493153	1.08E-25

Fuente: elaboración propia (2022).

Tabla 7. Región Centro-Norte

<i>Variables</i>	<i>Estimado</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Estadístico</i>	<i>Valor p</i>
(Intercept)	2.5728772	0.0208602	123.33879	0
Escolaridad	0.0717288	0.0012788	56.090431	0
‘Experiencia Laboral’	0.0194006	0.0009213	21.057641	3.17E-97
I(‘Experiencia Laboral’ ²)	-0.00022	1.59E-05	-13.82077	3.23E-43
Sexo	0.11699	0.0096134	12.169411	6.21E-34

Fuente: elaboración propia (2022).

Tabla 8. Región Centro

<i>Variables</i>	<i>Estimado</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Estadístico</i>	<i>Valor p</i>
(Intercept)	2.4622253	0.0176688	139.35436	0
Escolaridad	0.0722832	0.0011095	65.151647	0
‘Experiencia Laboral’	0.0159562	0.000787	20.273853	1.10E-90
I(‘Experiencia Laboral’^2)	-0.000167	1.35E-05	-12.40141	3.23E-35
Sexo	0.0854535	0.0079131	10.799051	3.97E-27

Fuente: elaboración propia (2022).

Tabla 9. Región Sur

<i>Variables</i>	<i>Estimado</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Estadístico</i>	<i>Valor p</i>
(Intercept)	2.3464756	0.0180181	130.22858	0
Escolaridad	0.0789615	0.0010493	75.251446	0
‘Experiencia Laboral’	0.0178696	0.0007993	22.357738	6.18E-110
I(‘Experiencia Laboral’^2)	-0.000193	1.32E-05	-14.59638	4.13E-48
Sexo	0.038136	0.0082164	4.64145	3.47E-06

Fuente: elaboración propia con base en datos de ENOE, 2021.

Con una R^2 ajustada de 0.16, si bien el efecto de discriminación por género está presente en esta región, dado el coeficiente de 0.038 demuestra ser un efecto inferior comparado con las demás regiones (Tabla 9).

H2: Existe una diferencia estadísticamente significativa entre los ingresos percibidos entre hombres y mujeres en México (Descomposición Blinder-Oaxaca).

En el proceso de comprender si la diferencia de tipo salarial se debe a una posible discriminación por cuestiones de género, se aplicó la descomposición de Blinder-Oaxaca en la muestra de estudio, de acuerdo con los datos de la Tabla 10.

Tabla 10. Descomposición Blinder-Oaxaca para la diferencia de promedios de ingreso por hora por género

<i>Género</i>	<i>Promedio ingresos por hora</i>
Hombres	39.19
Mujeres	36.51
Diferencia	2.68

Fuente: elaboración propia con base en datos de ENOE, 2021.

Con objeto de realizar la comprobación de hipótesis para determinar las posibles diferencias estadísticamente significativas en forma inferencial, se obtuvieron los siguientes resultados.

Tabla 11. Modelo Blinder-Oaxaca para el cálculo del estimador de diferencias

$$R = \Delta \bar{X} \hat{\beta}_A + \bar{X}_B \Delta \hat{\beta}$$

<i>Hombres</i> β_A	<i>Mujeres</i> β_B	<i>Diferencia de β</i>	<i>R</i>
0.062686	-0.000101		
-0.000189	0.013059		
0.01531	0.082134	-0.017	-0.42
$\sum \beta_A = 0.077807$	$\sum \beta_B = 0.095092$		

Fuente: elaboración propia con base en datos de ENOE, 2021.

Por tanto, los resultados muestran que existe una diferencia de discriminación de 42% a favor del género masculino en comparación con los ingresos que perciben las mujeres que laboran en México, de acuerdo con la información obtenida de la encuesta ENOE.

Por último, al realizar una regresión para determinar las diferencias salariales en el modelo semi-logarítmico de ingresos en personas con un rango de edad comprendido entre 18 y 65 años, se obtuvo que el rendimiento por escolaridad para las mujeres fue equivalente a 8.6%, para los hombres fue de 6.3%, mientras que el rendimiento general fue de 7.1 por ciento.

En la literatura relacionada con los análisis respectivos a la equidad e igualdad del género se fundamenta y se justifica en defensa de los derechos sociales, políticos y económicos tanto de hombres como de mujeres, en donde estas últimas enfrentan injusticias institucionalizadas a distintos niveles y alcances, en elementos considerados claves como el paradigma distributivo, la imparcialidad, la opresión y la desigualdad por cuestiones de género (Moya, Peñahe-rrera y Luna, 2017).

El modelo económico de Mincer que analiza la distribución del ingreso relaciona de manera positiva el grado de escolaridad con la percepción económica en forma subordinada, por lo cual los resultados presentados en este trabajo aportan evidencia relacionada con una relación positiva en términos de que a una mayor escolaridad corresponde un mayor ingreso. Sin embargo, a pesar de que uno de los indicadores básicos en el estado de desarrollo social de un país es el acceso a la educación, las mujeres culturalmente tienen un mayor peso en la carga de responsabilidades en la atención de los deberes del hogar que los hombres, lo que resulta en un rezago educativo, y de acuerdo con la teoría de salarios, una menor oportunidad de obtener mejores ingresos de forma remunerada (Camarena, Saavedra y Saldivar, 2015).

Con respecto a las hipótesis particulares, en lo referente a si existen diferencias entre salarios percibidos en forma subordinada para hombres y mujeres mexicanas, el análisis de la información obtenida de la ENOE 2021 mostró que los hombres perciben un ingreso mayor, con un estimador de diferencias equivalente a 42 por ciento.

Por otro lado, la hipótesis relacionada con la suposición sobre si estas diferencias se deben a una cuestión de discriminación por género las respuestas obtenidas en la encuesta aplicada a los empre-

sarios michoacanos aportó información a favor de esta conjetura, especialmente en factores relacionados con cultura, nivel educativo, experiencia laboral, falta de respeto a los derechos de trabajadores, un entorno organizacional machista y las obligaciones por maternidad.

Discusión

Con respecto al análisis de los datos es posible observar que existe una clara tendencia que favorece al trabajo remunerado en forma subordinada para los hombres, en donde prácticamente todos los rubros que relacionan el ingreso con el nivel de educación presentaron un balance favorable hacia los trabajadores del sexo masculino.

A pesar de que el análisis de los datos correspondientes a la muestra obtenida de la Encuesta Nacional de Ocupaciones y Empleo permite relacionar en forma positiva el grado académico con el ingreso, en donde a un mayor grado de estudios correspondió con una mayor percepción económica, este beneficio impacta en mayor medida al género masculino tanto a nivel descriptivo como inferencial, incluso considerando las diversas regiones de estudio.

De acuerdo con la revisión de la literatura y el análisis de la situación problemática, algunos de los factores que inciden en el desarrollo profesional de las mujeres se debe a cuestiones culturales y de estructuración social, en donde es posible percibir que el sexo femenino en México participa en forma activa en la generación de ingresos para el hogar, pero también se encarga de otras responsabilidades tales como las tareas en el hogar o el cuidado de los hijos, lo cual representa un reto para las profesionistas, ya que deben organizar sus tiempos para cumplir con otras responsabilidades tanto en su papel como personas productivas, así como en su labor como jefas de familia.

Uno de los principales retos para este tipo de análisis con enfoque en la posible discriminación salarial en forma regional consiste en determinar hasta qué grado una persona decide dedicarse completamente a su desarrollo profesional, así como aquellas personas

que toman la opción de tener familia y cargar con responsabilidades mayores en lo que respecta a la administración del tiempo y la disponibilidad de horario.

En ese sentido, una situación cultural afectaría en forma considerable el desarrollo profesional de la mujer, puesto que la evidencia disponible en estudios de género tanto en México como en América Latina se ha mantenido la costumbre de que el hombre debe dedicarse al trabajo y la mujer al hogar, favoreciendo el desarrollo laboral de un género en detrimento del otro.

El coeficiente relacionado con la experiencia al cuadrado $\beta_3 t^2$ muestra un signo negativo debido a que se espera que la persona llegue a un punto máximo en su carrera profesional en donde perciba el mayor grado de ingreso en su vida, para después presentar una caída en el mismo a medida que avanza su edad, que es uno de los factores considerados en la demostración matemática de Mincer, en donde la integral representa una suma de beneficios ponderada por un factor de descuento en un periodo determinado.

El aspecto cultural de la equidad regional en el acceso a oportunidades de desarrollo es un punto que es necesario integrar al modelo, para acercar los resultados y las tendencias obtenidas en el mismo a la realidad de la sociedad mexicana, debido a que la evidencia empírica demuestra que la población en México presenta un factor de inequidad de género en el acceso a la educación, y como ha demostrado el modelo minceriano, ello impacta en la perspectiva salarial a futuro.

Bibliografía

- Aguiar, M. E. y Gutiérrez, H. (2017). Desigualdad de género y cambios sociodemográficos en México. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 26(51), 2–19. <https://doi.org/10.20983/noesis.2017.1.1>
- Camarena, M. E., Saavedra, M. L. y Saldívar, D. D. (2015). Panorama de género en México: Situación actual. *Revista Científica*

- Guillermo de Ockham, 13(132), 77–87. Retrieved from <http://www.redalyc.org/pdf/1053/105344265008.pdf>
- Castillo, M. y Gamboa, R. (2013). La vinculación de la educación y género. *Actualidades Investigativas en Educación*, 13(1), 1–16.
- CIDEG (2018). *Primeras jornadas internacionales de estudios de género del Nordeste argentino y países limítrofes*. Retrieved from <http://hum.unne.edu.ar/academica/cideg/jornadas/actasjornadas2018.pdf>
- CRES (2018). *El papel estratégico de la educación superior en el desarrollo sostenible de América Latina y el Caribe*.
- De la Cerda, S. y Sánchez, E. (2017). Programas sociales de género, análisis de su estructuración. *Revista de Estudios de Género, La Ventana*, V(46), 286–309. Retrieved from <http://www.redalyc.org/pdf/884/88452017011.pdf>
- De la Cueva García, L. y Palomares, F. J. (2015). Calidad del empleo generado por las Mipymes en el Estado de Michoacán, desde la perspectiva de la suficiencia del ingreso percibido. *Cuadernos de Administración*, 31(54), 50–56.
- Domínguez, R. y Sánchez, N. (2007). Las diferencias salariales por género en España durante el desarrollismo franquista. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 117, 143–160.
- Esparza, S. A., Martínez, J. y Sánchez, A. (2021). Perfiles socioeconómicos y estructurales del sector informal en la pandemia de la covid-19. *Nova Scientia*, 13(spe). Retrieved from http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-07052021000300204&lang=es%0Ahttp://www.scielo.org.mx/pdf/ns/v13nspe/2007-0705-ns-13-spe-00001.pdf
- Esparza, S. y Martínez, J. (2018). El Impacto de las capacidades generales y de emprendimiento en el valor de las ventas de Mipymes michoacanas, 4(1), 1–17.
- Gómez, A. M. y Ramírez, Z. (2015). Disparidades salariales y la tasa interna de retorno a la educación privada en los docentes de la Universidad del Cauca. *Ciencias Sociales y Humanas*, 15(28), 181–196. Retrieved from <http://www.redalyc.org/pdf/1002/100241608012.pdf>

- Heckman, J., Lochner, L. y Todd, P. (2003). Fifty Years of Mincer Earnings Regressions. *NBER*. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w9732>
- Jackson, C. y Valley, S. (2018). Pay Equity in the U. S. and Around the World, *1*(650).
- Kido Cruz, A. y Kido Cruz, M. T. (2015). Modelos teóricos del capital humano y señalización: un estudio para México. *Contaduría y Administración*. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2014.06.001>
- Leyva, S. y Cárdenas, A. (2005). Economía de la educación: capital humano y rendimiento educativo. *Análisis Económico*, *XVII*(36), 79–106. Retrieved from <http://www.redalyc.org/pdf/413/41303603.pdf>
- Meyenberg, Y. (1999). La discriminación y su relación con la diferencia de ingresos en el mercado laboral guatemalteco. *Perfiles Latinoamericanos*, *4*(27), 43–64. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11502706>
- Mincer, J. (1975). Education, Experience, and the Distribution of Earnings and Employment: An Overview. *Education, Income, and Human Behavior*, 71–94. Retrieved from <http://www.nber.org/books/just75-1%0Ahttp://www.nber.org/books/just75-1>
- Patrinos, H. (2016). Estimating the return to schooling using the Mincer equation. *IZA World of Labor*. <https://doi.org/10.15185/izawol.278>
- Pilar, M. y Grassi, L. (2018). *Definición del concepto de “sexismo”: influencia en el lenguaje, la educación y la violencia de género*. Retrieved from <https://educalingo.com/es/dic-es/sexismo>
- Reyes, C. M., Hernández, K. P. y Castro, A. G. (2018). Discriminación contra las mujeres en el estado de Hidalgo, México: Una revisión de la última Encuesta Nacional sobre Discriminación. *European Scientific Journal*, *ESJ*, *13*(35), 161. <https://doi.org/10.19044/esj.2017.v13n35p161>
- Reyes, C., Del Callejo, D. y Canal, M. E. (2019). Desigualdad salarial entre hombres y mujeres en el Gobierno Federal. El caso del Servicio Exterior Mexicano. *Interconectando Saberes*, (6), 1–11. <https://doi.org/10.25009/is.v0i6.2590>

- Rodríguez, R. E. y Castro, D. (2016). Discriminación salarial de la mujer en el mercado laboral de México y sus regiones. *Economía, Sociedad y Territorio*, 14(46), 655–686. <https://doi.org/10.22136/est002014392>
- Rodríguez, R. (2017). Brecha salarial por género en México: desde un enfoque regional, según su exposición a la apertura comercial 2005-2015. *Nósis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 27(54), 19–38. <https://doi.org/10.20983/noesis.2018.2.2>
- Seoane, M. J. F. y Álvarez, M. T. (2010). Las ecuaciones de Mincer y las tasas de rendimiento de la educación en Galicia. *Asociación de Economía de La Educación, Chapter 14* en *Investigaciones de Economía de La Educación*, 5, 285–304. Retrieved from <http://2010.economicsofeducation.com/user/pdfsesiones/095.pdf>
- Vicéns, J. (2012). Descomposición Oaxaca-Blinder en modelos lineales y no lineales. *Universidad Autónoma de Madrid*, 20.
- Viteri, D. M., Peñaherrera, P. y Vinueza, J. L. (2017). La equidad de género como parte de la responsabilidad social en el mercado laboral de la industria turística del Ecuador. *Revista Ibero-Americana de Estrategia*, 16(04), 23–36. <https://doi.org/10.5585/riae.v16i4.2468>

Gestión contingencial en Mipymes mexicanas frente a los efectos económicos de la pandemia por covid-19*

Saúl Alfonso Esparza-Rodríguez

César Gustavo Iriarte-Rivas

Enrique Esquivel-Fernández

Resumen: Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) representan un sector estratégico para el desarrollo económico de México, principalmente en términos de fomento del empleo, productividad e innovación tradicional. La mayoría de estas Mipymes enfrentan dificultades relacionadas con el acceso a apoyos de tipo financiero y no financiero, y son especialmente vulnerables a entornos de recesión económica. Debido a un posible escenario de recesión generado por las medidas de contención de la pandemia del SARS-Cov-2, el presente trabajo presenta un análisis comparativo entre regiones y gestión de contingencias utilizando la técnica ANOVA y análisis *post hoc* con *test* de Tukey. Los resultados muestran que la gestión por contingencias tiene diferencias significativas entre los sectores de manufactura, comercio y servicios, así como en las distintas regiones que agrupan las entidades federativas mexicanas.

Palabras clave: Mipymes, gestión por contingencias, regiones, México, entidades federativas.

Código JEL: G18, D16, E61.

Saúl Alfonso Esparza-Rodríguez. Profesor investigador en Business Programs de la Arkansas State University, CQ. Correo electrónico: sesparzarodriguez@astate.edu

César Gustavo Iriarte-Rivas. Director de Business Programs de la Arkansas State University, CQ. Correo electrónico: ciriarte@astate.edu

Enrique Esquivel-Fernández. Doctor en Administración Pública por el INAP. Asesor del CESOP y profesor de la FCA de la UNAM. Correo electrónico: enrique.esquivel@diputados.gob.mx

* Se agradece el apoyo de la Arkansas State University para la realización de la presente investigación. Los autores manifiestan que no existe ningún conflicto de interés.

Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública, vol. 15, núm. 32, enero-junio de 2022, pp. 69-96. Fecha de recepción: 23 de mayo de 2022. Fecha de aceptación: 16 de junio de 2022.

Contingencies management for Mexican SMEs in front of the economic effects of the covid-19 pandemics

Abstract: Micro, Small, and Medium Enterprises (MSME's) represent a strategic sector for economic development of Mexico, mainly in terms of employment promotion, productivity, and traditional innovation. Inside the sector, the highest number of companies established in the country are microbusinesses, which face difficulties related to the access to financial and non-financial support, being especially vulnerable to economic recession environments. Because a possible recession caused by the containment measures for the pandemic of the SARS-Cov-2 virus, the present work presents a comparative analysis among regions and contingencies management using ANOVA technique and post-hoc analysis with Tukey test. Results show that contingencies managements have significative differences among sectors related to manufacturing, commerce and services, and among the different regions that group the Mexican federative entities.

Keywords: SME's, contingencies management, regions, Mexico, federative entities.

Introducción

Relevancia de la Mipymes para la economía mexicana

En México, la Mipymes como forma de organización empresarial representa un actor relevante en indicadores nacionales relacionados con la generación de empleo, el combate a la pobreza, la integración al sector productivo y financiero, el incremento de la productividad nacional y regional, así como la innovación en la generación e introducción de bienes y servicios.

Por ello, el reporte global de competitividad elaborado por el Foro Económico Mundial (*The Inclusive Growth and Development Report*) propone un marco de referencia para que los países puedan lograr un crecimiento económico con equidad, mediante la identificación de las características estructurales e institucionales, cuya influencia puede ser trazada hacia los estándares de vida de cada nación; dentro de los pilares que se consideran en este marco de referencia denominado "Reporte de desarrollo y crecimiento" se incluye al au-

toempleo y a la pequeña empresa como una fuente determinante de ingresos, ahorros e inversión de las personas (WEF, 2015).

En la mayoría de los países pertenecientes a la OCDE, el sector de las Pymes concentra alrededor del 70% de los empleos existentes. Sin embargo, menos de la mitad de emprendimientos sobrevive por más de cinco años y únicamente una fracción de ellos se desarrolla como una empresa de rápido crecimiento (OCDE, 2000).

En los países emergentes, este tipo de empresas contribuyen hasta con 45% del empleo total y 33% del PIB. Cuando se toman en cuenta los negocios en situación de informalidad, estas organizaciones contribuyen con más de la mitad del empleo y del PIB en la mayoría de países, independiente de los niveles de ingresos (IFC, 2010; citado por OECD, 2017).

En términos específicos, la Mipyme dedicada al comercio es una figura económica relevante para la economía mexicana, de acuerdo con datos de INEGI, debido a que, por sector de actividad económica, el comercio registró el mayor porcentaje de empresas (56.5%) y personal ocupado (48.2%), indicadores superiores al sector servicios (32.4 y 32.9%, respectivamente), y al manufacturero (11.1 y 18.9%, también respectivamente) (INEGI, 2016).

Así, las Mipymes no sólo son una fuente de generación de bienes y servicios y de empleo para las y los mexicanos, sino que además son una parte fundamental en el desarrollo de las cadenas de suministro, pues a través de estas empresas se genera un flujo de mercancías, insumos y servicios que impactan a un número mayor de organizaciones e incluso repercuten en forma indirecta en la creación y permanencia de empleos.

La gestión por contingencias en las empresas

La investigación sobre la gestión de ambientes de incertidumbre abarca diversos y amplios campos del conocimiento, que incluyen desde las matemáticas y la estadística hasta ámbitos económicos e incluso psicológicos y sociológicos, en los cuales, históricamente, es posible identificar una división en dos grandes áreas: aquellas

relativas a los modelos de decisión de acuerdo con el desarrollo de enfoques normativos y racionales, y aquellos que parten de las limitaciones de la racionalidad de los tomadores de decisiones (Sarasvathy, 2001).

Las empresas como organismos sociales, especialmente los emprendimientos nuevos, no cuentan con factores bien establecidos de estabilidad, interdependencia, interacción y delimitación, y por ello constituyen aspectos críticos para su adecuado funcionamiento (Arregle *et al.*, 2007).

En seguimiento a lo anterior, dada la relevancia del ambiente para las organizaciones, el cambio organizacional y grado de adaptabilidad de las empresas se debe a las denominadas “fuerzas abstractas”, tales como el mercado, las condiciones ambientales, el cambio tecnológico y el conjunto de instituciones establecidas, que son las que fuerzan, permiten o inducen el cambio en los organismos sociales (Gutiérrez, Aguilar y Medina, 2019).

En el ámbito externo, el aspecto más estudiado es el de incertidumbre, dado que este factor influye determinantemente en la estructura organizacional porque hace referencia a situaciones en las cuales el grado de probabilidad para predecir eventos es bajo o inclusive inexistente (Chenhall, 2003).

Para enfrentar contingencias de esta naturaleza, la gestión recae en factores que incluyen características propias de la labor administrativa, tales como el nivel de educación, capacidades profesionales, habilidades, conocimiento, expectativas y experiencia internacional; sin embargo, se ha considerado que las barreras internas generan un efecto mayor en las estrategias de gestión de las empresas (Safari y Saleh, 2020).

Por esta razón, se hace énfasis en el ambiente y las correspondientes exigencias ambientales sobre la dinámica organizacional, debido a que las características del entorno condicionan las características del organismo social y, por tanto, es donde se encuentran las explicaciones causales de dichas propiedades de la organización (Martínez-Crespo, 2005).

El enfoque de la gestión de contingencias enfatiza que la estructura empresarial varía según el contexto, ya que cualquier unidad

económica depende del ambiente, procura los recursos necesarios e identifica oportunidades para sobrevivir, determina la necesidad de adaptación tecnológica, el grado de competencia, así como la integración de dichos elementos en la estrategia de la empresa (Macleod y Clarke, 2009).

En ese sentido, se explica que existe una relación funcional entre las condiciones del ambiente y las acciones administrativas apropiadas en una situación determinada; en esta línea de pensamiento se establece que debido a las condiciones ambientales, la gestión se adapta a causa del impacto que recibe desde sus diferentes factores situacionales (Galbraith, 1973, citado en Marín-Idárraga y Cuartas-Marín, 2014).

Estudios realizados sobre formas de gestión contingencial en situaciones de crisis multidimensional

La crisis causada por la pandemia de covid-19 obligó a que numerosas industrias y empresas establecieran cambios estratégicos en corto o inmediato plazo, en los que fue necesario tomar decisiones, elegir opciones y confrontar situaciones de auténtica supervivencia. Para esto influyeron factores relativos a la actividad de cada negocio y sus especificaciones, tales como el tamaño del negocio, la forma legal característica de la unidad económica, los recursos disponibles en la empresa y su potencial existente, entre otros (Siuta-Tokarska, 2021).

Algunos estudios realizados con objeto de comprender mejor cómo las organizaciones confrontaron los desafíos de la pandemia por covid-19 analizan las prácticas de gestión de contingencias en ámbitos de crisis, tales como la puesta en marcha de políticas orientadas a la responsabilidad social empresarial, la reorganización de operaciones, la gestión de aspectos sanitarios y otras prácticas específicas para responder a los retos económicos, sociales y de liderazgo provocados por esta pandemia (Boiral *et al.*, 2021).

Un estudio de Van Auken *et al.* (2021) muestra que aspectos como el nivel educativo de las personas encargadas de la gestión

de negocios y su nivel de experiencia profesional favorecieron el diseño de prácticas innovadoras para enfrentar la pandemia, lo mismo que la cooperación y asistencia entre unidades de negocios para generar nuevos productos, mientras que el tamaño fue significativo en términos inversamente proporcionales con la innovación en las Mipymes; dentro del estudio, las estrategias específicas relevantes incluyen el cambio de modelos de negocio, la reorientación de la producción, la entrega a domicilio con la colaboración de servicios privados en este ramo y el trabajo remoto (Buzulukova, 2021).

De esta manera, las capacidades de adaptación de las rutinas estratégicas del proceso productivo de las empresas representaron partes clave en la gestión de la crisis y la incertidumbre característica de un ámbito social, económico e industrial en la nueva normalidad para la mayoría de empresas en el mundo (Belitski *et al.*, 2021), lo que a su vez puede representar un importante motivador para que las Mipymes desarrollen e implanten procesos de innovación mediante la introducción de nuevos productos, procesos, estrategias de *marketing* y de tipo organizacional (Prasetyanto, Destiningsih and Prakoso, 2021).

Materiales y métodos

Los datos utilizados provienen del Estudio sobre la Demografía de los Negocios (EDN) 2020 realizado por el INEGI, el cual identifica los cambios observados en el conjunto de Mipymes del país que desarrollan actividades económicas de los sectores manufacturero, comercial y de servicios privados no financieros, distinguiendo a los establecimientos que iniciaron actividades en el periodo de mayo de 2019 a septiembre de 2020; los que cerraron definitivamente en ese mismo periodo y los que se mantienen operando, en el contexto de la pandemia por covid-19, con énfasis en la proporción de establecimientos según acciones realizadas durante la contingencia sanitaria por entidad federativa, sector de actividad económica y tamaño del establecimiento, estos últimos ubicados

en las Áreas Geostatísticas Básicas urbanas seleccionadas por una muestra probabilística, incluidas las viviendas con actividad económica. La cantidad de empresas incluidas en el estudio se muestra en la Tabla 1.

Con los datos obtenidos en el diagnóstico del INEGI es posible observar que la mayor cantidad de unidades económicas son microempresas, sector en donde la crisis del gran confinamiento tuvo un mayor impacto, ya que cerraron casi un millón de ellas (975,619), más de la mitad pertenecientes al sector de servicios privados no financieros (478,129), que agrupan ocho ramas de actividad: servicios de información en medios masivos, servicios inmobiliarios, servicios profesionales, científicos y técnicos, servicios de apoyo a los negocios, servicios educativos, servicios de salud, servicios de esparcimiento y servicios de alojamiento.

Tabla 1. Cantidad de empresas en México

<i>Gran sector y tamaño del establecimiento</i>	<i>Población inicial (en 2019)</i>	<i>Nacimientos (estimados)</i>	<i>Muertes (estimadas)</i>	<i>Población estimada</i>
Micro	4,690,539	614,766	975,619	4,329,687
PyME's	166,468	4,677	35,239	135,906
Manufacturas	627,059	55,067	94,085	588,041
Micro	600,023	54,349	89,910	564,462
PyME's	27,036	718	4,175	23,580
Comercio	2,311,463	317,842	438,643	2,190,661
Micro	2,254,669	316,513	427,642	2,143,540
PyME's	56,794	1,329	11,002	47,121
Servicios privados no financieros	1,918,485	246,534	478,129	1,686,890
Micro	1,835,847	243,905	458,067	1,621,685
PyME's	82,638	2,629	20,062	65,205
Total	4,857,007	619,443	1,010,857	4,465,593

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2020). <https://www.inegi.org.mx/programas/edn/2020/#Tabulados>

Con estos datos disponibles, se aplicó un *test* ANOVA para determinar si existen diferencias entre los diversos sectores y regiones respecto de las acciones realizadas durante la pandemia, además de una prueba *post hoc* con el *test* de Tukey con objeto de determinar las características específicas en las diferencias encontradas como respuesta a la crisis sanitaria, económica y social. Lo anterior para responder a la pregunta de investigación que guía el presente estudio.

Preguntas de investigación y operacionalización de variables

La principal contribución del presente trabajo se enfoca en un análisis comparativo de las acciones tomadas para enfrentar la crisis por el gran confinamiento, en niveles relativos a las estrategias de gestión de contingencias, así como en términos sectoriales y regionales. De esta manera, la pregunta de investigación busca indagar:

¿Cuáles acciones tomadas para enfrentar la crisis por covid-19 de las Mipymes mexicanas muestran diferencias significativas en los niveles estratégico, sectorial y regional?

En términos generales, se consideran las siguientes preguntas específicas de investigación como guía para el presente trabajo de investigación:

P1 ¿Cuáles son las diferencias descriptivas en términos de las acciones tomadas por las Mipymes mexicanas para enfrentar la crisis por covid-19 a nivel estratégico?

P2 ¿Cuáles son las diferencias estadísticamente significativas en términos de las acciones tomadas por las Mipymes mexicanas para enfrentar la crisis por covid-19 a nivel sectorial?

P3 ¿Cuáles son las diferencias estadísticamente significativas en términos de las acciones tomadas por las Mipymes mexicanas para enfrentar la crisis por covid-19 a nivel regional?

Esas preguntas son atendidas a partir de los siguientes objetivos de investigación:

O1: Determinar en términos descriptivos las diferencias en las acciones tomadas por las Mipymes mexicanas para enfrentar la crisis causada por covid-19 a nivel estratégico.

O2: Obtener las diferencias estadísticamente significativas en las acciones tomadas por las Mipymes mexicanas para enfrentar la crisis por covid-19 mediante una comparación inferencial entre las medias de las Mipymes agrupadas por sectores.

O3: Obtener las diferencias estadísticamente significativas en las acciones tomadas por las Mipymes mexicanas para enfrentar la crisis por covid-19 mediante una comparación inferencial entre las medias de las Mipymes agrupadas por regiones.

En primera instancia se muestra el modelo de variables que representa la especificación de los elementos incluidos en el problema de investigación, como se presenta en la Tabla 2.

Resultados

En primer lugar, se presenta la proporción de establecimientos según acciones realizadas durante la contingencia sanitaria, en las cuales se muestra cada entidad federativa, los sectores relativos a las empresas consideradas dentro de la encuesta y las diversas alternativas de acción en las que incurrieron las empresas durante el periodo considerado, en términos de cambios observados en servicios tales como entregas a domicilio, ajustes en los precios, la reducción de la producción, el uso de redes sociales

Tabla 2. Modelo de variables de la investigación

<i>Variable dependiente</i>	<i>Variables independientes</i>	<i>Dimensión</i>	<i>Variable</i>	<i>Items</i>
Estratégico	Entidad federativa	Nominal	Nombre de la entidad federativa	
	Sectores	Nominal	Nombre del sector	
	Acciones implementadas	Cuantitativa	Porcentaje de empresas que implementó una acción determinada	
Sectorial	Manufacturas	Cuantitativa	Cantidad de empresas correspondientes al sector que implementaron una determinada estrategia	
	Comercio	Cuantitativa	Cantidad de empresas correspondientes al sector que implementaron una determinada estrategia	
	Servicios privados no financieros	Cuantitativa	Cantidad de empresas correspondientes al sector que implementaron una determinada estrategia	
Regional	Noroeste	Nominal	Grupo de entidades federativas que pertenecen a esta categoría.	
	Noreste			
	Oeste	Cuantitativa	Cantidad de empresas que implementaron una acción determinada, que pertenecen a una entidad federativa considerada en la categoría	
	Este			
	Centronorte			
	Centrosur			
	Suroeste			
	Sureste			

Fuente: elaboración propia (2021).

y otros cambios como reducción de horarios laborales o rotación de personal; asimismo, se incluye la opción ninguna acción realizada.

Considerando P1, la Tabla 3 refiere en forma descriptiva la proporción de establecimientos según acciones tomadas durante la crisis causada por covid-19.

Tabla 3. Proporción de establecimientos según acciones realizadas durante la contingencia de covid-19

<i>Entidad federativa</i>	<i>Sectores</i>	<i>Entregas a domicilio</i>	<i>Ajuste en precios</i>	<i>Reducción de producción</i>	<i>Uso de redes sociales</i>	<i>Otras</i>	<i>Ninguna</i>
Aguascalientes	Manufacturas	13.74%	14.74%	25.90%	7.48%	32.60%	41.23%
	Comercio	8.84%	18.97%	7.46%	6.15%	41.46%	42.99%
	Servicios privados no financieros	9.22%	12.85%	10.25%	9.44%	37.09%	46.13%
Baja California	Manufacturas	12.12%	18.80%	21.62%	11.27%	49.24%	29.11%
	Comercio	7.66%	24.58%	8.06%	11.38%	46.06%	30.14%
	Servicios privados no financieros	9.40%	16.98%	11.47%	13.47%	53.40%	27.40%
Baja California Sur	Manufacturas	16.07%	15.79%	24.49%	5.93%	37.78%	35.45%
	Comercio	10.57%	19.32%	15.73%	8.56%	50.08%	30.45%
	Servicios privados no financieros	12.63%	15.53%	15.91%	13.70%	48.51%	31.33%
Campeche	Manufacturas	17.68%	11.27%	17.60%	6.51%	20.90%	53.02%
	Comercio	11.89%	19.79%	16.61%	7.13%	36.87%	38.99%
	Servicios privados no financieros	14.95%	15.28%	15.81%	10.71%	39.45%	38.67%
Coahuila	Manufacturas	11.20%	10.05%	12.55%	6.75%	48.26%	38.28%
	Comercio	6.28%	11.93%	3.92%	5.18%	50.68%	38.01%
	Servicios privados no financieros	6.56%	11.93%	6.44%	8.03%	55.59%	32.63%
Colima	Manufacturas	16.01%	10.41%	19.94%	6.78%	19.41%	53.14%
	Comercio	10.19%	14.57%	9.84%	7.13%	24.66%	54.14%
	Servicios privados no financieros	9.09%	12.37%	13.44%	11.17%	30.87%	50.25%
Chiapas	Manufacturas	9.13%	36.64%	50.68%	2.67%	20.23%	25.82%
	Comercio	9.28%	21.86%	13.66%	3.11%	39.27%	37.56%
	Servicios privados no financieros	10.88%	18.99%	13.91%	5.85%	43.08%	36.34%

Continúa...

Continuación...

<i>Entidad federativa</i>	<i>Sectores</i>	<i>Entregas a domicilio</i>	<i>Ajuste en precios</i>	<i>Reducción de producción</i>	<i>Uso de redes sociales</i>	<i>Otras</i>	<i>Ninguna</i>
Chihuahua	Manufacturas	8.76%	9.96%	15.23%	6.88%	33.96%	45.56%
	Comercio	5.74%	14.70%	3.32%	4.85%	40.49%	45.10%
	Servicios privados no financieros	7.17%	11.63%	7.40%	7.28%	42.12%	43.77%
Ciudad de México	Manufacturas	13.73%	15.16%	24.30%	4.08%	50.19%	31.46%
	Comercio	12.92%	16.59%	7.64%	4.53%	49.89%	35.67%
	Servicios privados no financieros	13.33%	17.34%	9.42%	6.89%	55.60%	30.29%
Durango	Manufacturas	23.69%	10.69%	17.41%	5.37%	40.58%	35.16%
	Comercio	10.55%	12.81%	5.08%	4.91%	48.03%	38.50%
	Servicios privados no financieros	10.60%	9.04%	7.45%	8.35%	48.22%	39.56%
Guanajuato	Manufacturas	8.55%	13.06%	22.88%	1.95%	32.98%	42.93%
	Comercio	9.73%	25.55%	9.78%	11.53%	43.15%	35.01%
	Servicios privados no financieros	6.50%	13.68%	5.84%	6.00%	40.20%	43.18%
Guerrero	Manufacturas	7.17%	27.24%	46.29%	1.13%	8.38%	33.85%
	Comercio	5.22%	11.53%	11.09%	2.50%	31.72%	47.19%
	Servicios privados no financieros	8.90%	9.14%	11.51%	2.68%	32.72%	46.73%
Hidalgo	Manufacturas	16.91%	19.48%	30.16%	4.55%	30.98%	33.64%
	Comercio	10.70%	30.20%	14.51%	6.70%	37.86%	30.66%
	Servicios privados no financieros	13.22%	25.35%	11.30%	8.72%	37.98%	33.71%
Jalisco	Manufacturas	15.52%	13.36%	22.58%	5.31%	30.77%	45.12%
	Comercio	10.39%	16.57%	8.10%	5.57%	31.52%	49.58%
	Servicios privados no financieros	11.07%	13.09%	11.50%	7.69%	37.15%	45.72%
Estado de México	Manufacturas	15.82%	17.00%	25.05%	3.83%	31.54%	40.30%
	Comercio	8.32%	18.47%	6.88%	4.00%	35.57%	44.84%
	Servicios privados no financieros	13.85%	17.37%	6.90%	6.58%	42.54%	38.09%
Michoacán	Manufacturas	9.92%	16.39%	40.10%	2.80%	17.62%	38.86%
	Comercio	8.18%	20.52%	17.95%	3.94%	35.56%	40.86%
	Servicios privados no financieros	10.01%	18.15%	15.80%	7.83%	36.23%	39.60%
Morelos	Manufacturas	24.05%	18.57%	27.82%	6.62%	29.46%	35.96%
	Comercio	13.55%	22.86%	15.11%	6.20%	36.76%	38.11%
	Servicios privados no financieros	18.34%	19.59%	13.72%	10.65%	37.95%	34.59%

<i>Entidad federativa</i>	<i>Sectores</i>	<i>Entregas a domicilio</i>	<i>Ajuste en precios</i>	<i>Reducción de producción</i>	<i>Uso de redes sociales</i>	<i>Otras</i>	<i>Ninguna</i>
Nayarit	Manufacturas	28.30%	14.74%	27.90%	8.54%	25.40%	34.96%
	Comercio	16.18%	14.77%	12.53%	7.91%	34.52%	43.27%
	Servicios privados no financieros	18.17%	10.84%	10.87%	9.36%	34.61%	40.08%
Nuevo León	Manufacturas	8.12%	15.77%	16.42%	7.74%	36.37%	46.06%
	Comercio	7.40%	14.32%	4.29%	8.37%	34.95%	50.65%
	Servicios privados no financieros	9.13%	17.34%	6.14%	12.60%	39.51%	42.51%
Oaxaca	Manufacturas	16.11%	24.63%	53.70%	3.25%	21.51%	12.96%
	Comercio	15.21%	28.67%	9.61%	4.82%	48.90%	20.86%
	Servicios privados no financieros	20.33%	25.39%	14.80%	9.95%	47.23%	21.28%
Puebla	Manufacturas	11.58%	20.85%	35.69%	2.37%	25.69%	31.81%
	Comercio	10.90%	29.31%	5.55%	4.43%	44.65%	31.70%
	Servicios privados no financieros	14.41%	20.89%	6.62%	7.16%	45.99%	31.95%
Querétaro	Manufacturas	9.88%	12.21%	31.01%	6.06%	38.05%	38.68%
	Comercio	8.96%	16.32%	13.23%	8.02%	43.41%	41.51%
	Servicios privados no financieros	10.95%	15.45%	13.87%	10.87%	45.55%	39.16%
Quintana Roo	Manufacturas	11.15%	14.35%	17.32%	6.77%	58.39%	26.61%
	Comercio	7.23%	22.56%	14.41%	4.88%	64.51%	21.88%
	Servicios privados no financieros	9.89%	22.44%	17.19%	10.54%	62.41%	23.90%
San Luis Potosí	Manufacturas	16.66%	16.77%	26.62%	5.20%	35.39%	29.32%
	Comercio	7.83%	19.32%	9.57%	4.60%	46.11%	32.78%
	Servicios privados no financieros	10.71%	14.63%	12.15%	7.52%	45.89%	33.26%
Sinaloa	Manufacturas	14.99%	11.82%	17.59%	4.82%	36.81%	35.95%
	Comercio	7.71%	10.45%	10.50%	4.35%	49.28%	34.83%
	Servicios privados no financieros	9.76%	11.32%	9.39%	7.49%	49.15%	32.45%
Sonora	Manufacturas	8.72%	5.02%	18.09%	4.36%	44.61%	43.15%
	Comercio	7.47%	6.94%	6.76%	7.43%	55.29%	38.71%
	Servicios privados no financieros	7.59%	6.68%	7.29%	7.96%	58.59%	32.77%
Tabasco	Manufacturas	16.47%	11.83%	29.14%	8.17%	50.42%	21.82%
	Comercio	12.56%	17.57%	10.81%	7.51%	62.90%	20.89%
	Servicios privados no financieros	13.58%	13.72%	10.75%	9.36%	60.72%	22.06%

Continuación...

Continuación...

<i>Entidad federativa</i>	<i>Sectores</i>	<i>Entregas a domicilio</i>	<i>Ajuste en precios</i>	<i>Reducción de producción</i>	<i>Uso de redes sociales</i>	<i>Otras</i>	<i>Ninguna</i>
Tamaulipas	Manufacturas	8.25%	9.90%	10.99%	3.59%	20.73%	56.46%
	Comercio	4.59%	7.56%	9.97%	3.35%	24.80%	58.12%
	Servicios Privados no Financieros	6.18%	8.28%	7.49%	5.66%	31.04%	54.15%
Tlaxcala	Manufacturas	16.65%	13.34%	25.94%	3.34%	26.84%	36.55%
	Comercio	9.16%	20.97%	7.46%	2.80%	39.00%	38.74%
	Servicios Privados no Financieros	12.82%	19.01%	5.17%	4.21%	39.42%	38.77%
Veracruz	Manufacturas	12.86%	21.16%	22.74%	5.11%	34.22%	33.75%
	Comercio	9.69%	23.03%	4.62%	5.13%	51.41%	27.98%
	Servicios Privados no Financieros	15.53%	22.36%	6.88%	8.73%	50.22%	25.81%
Yucatán	Manufacturas	9.26%	11.58%	43.87%	4.46%	25.05%	33.25%
	Comercio	19.85%	15.89%	13.02%	10.16%	58.70%	25.50%
	Servicios Privados no Financieros	17.92%	14.53%	15.67%	12.46%	51.82%	29.96%
Zacatecas	Manufacturas	19.68%	12.48%	22.72%	7.86%	46.65%	28.50%
	Comercio	9.44%	22.49%	5.02%	7.14%	57.56%	24.39%
	Servicios Privados no Financieros	11.32%	15.61%	8.94%	8.88%	56.77%	24.48%

Fuente: INEGI (2021).

En Tamaulipas, Colima, Campeche, Nuevo León y Jalisco la decisión de no realizar ninguna acción para solventar las dificultades relacionadas con la crisis sanitaria es igual o mayor al 50 por ciento.

En Oaxaca, Tabasco, Quintana Roo, Zacatecas, Yucatán y Veracruz el 75% o más empresas implantaron algún tipo de acción. Destaca el sector de manufactura en Oaxaca, donde 53.7% disminuyó la producción; además hubo otras estrategias como la reducción de horarios laborales y la rotación de personal en los sectores del comercio y la manufactura en Tabasco, en los servicios en Oaxaca, en el comercio y los servicios en Quintana Roo, el comercio en Yucatán y los servicios en Veracruz.

Continuando con P2, se analizaron los datos disponibles en el EDN 2020 con objeto de comprender en mejor medida la diferencia entre la gestión de contingencias por sectores en cada entidad federativa. Se aplicó un *test* tipo ANOVA, con los resultados que se presentan en la Tabla 4.

El *test* ANOVA muestra diferencias significativas en las opciones de entregas a domicilio, reducción de la producción, uso de redes sociales y aquellas agrupadas en la categoría de *otras* (reducción de horarios laborales o rotación de personal); mientras que las que optaron por la reducción de precios y las que no realizaron ningún tipo de actividad, no muestran diferencias significativas.

Tabla 4. Prueba ANOVA unidireccional para comparación de grupos por gestión de contingencias comparando sectores

		ANOVA				
		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entregas a domicilio	Entre grupos	284.072	2	142.036	8.581	.000
	Dentro de grupos	1539.286	93	16.551		
	Total	1823.358	95			
Ajuste en precios	Entre grupos	188.306	2	94.153	3.049	.052
	Dentro de grupos	2871.761	93	30.879		
	Total	3060.067	95			
Reducción de producción	Entre grupos	5595.854	2	2797.927	58.826	.000
	Dentro de grupos	4423.338	93	47.563		
	Total	10019.193	95			
Uso de redes sociales	Entre grupos	195.612	2	97.806	17.470	.000
	Dentro de grupos	520.657	93	5.598		
	Total	716.268	95			
Otras (reducción de horarios laborales al personal o rotación de personal).	Entre grupos	2662.114	2	1331.057	12.959	.000
	Dentro de grupos	9551.991	93	102.710		
	Total	12214.105	95			
Ninguna	Entre grupos	23.842	2	11.921	.150	.861
	Dentro de grupos	7412.220	93	79.701		
	Total	7436.062	95			

Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI (2021).

Como parte del análisis requerido para responder a P2, es relevante conocer a detalle la comparación de la gestión de contingencias mediante una separación de grupos por sectores, con objeto de comprender mejor las diferentes medidas tomadas por cada sector empresarial, de acuerdo con los datos de la encuesta del INEGI. Se muestran los resultados, ordenados con el propósito de facilitar la comprensión de los mismos, mostrando las variables significativas en primer orden, y aquellas no significativas conforme se desarrolla la Tabla 5.

Dicha tabla permite observar que los sectores relacionados con la industria de la manufactura muestran diferencias significativas y positivas en la proporción de empresas que optaron por medidas como la reducción de la producción, el uso de redes sociales y las catalogadas como *otras* (reducción de horarios laborales o rotación de personal), contrastadas con los sectores del comercio y los servicios.

Para dar respuesta a P3, a continuación se establece una comparación en la gestión de contingencias a partir de las entidades federativas agrupadas por regiones, definidas en términos geográficos simples por el gobierno federal mexicano, de acuerdo con la Tabla 6.

Con base en la regionalización anterior, se procede con el desarrollo de un análisis unidireccional para la comparación en la gestión de contingencias, cuyo propósito es aplicar opciones de solución a la crisis económica causada por la emergencia sanitaria, como se muestra en la Tabla 7.

En congruencia con el análisis requerido para atender el cuestionamiento P3, las diferencias significativas se muestran entre todas las medidas tomadas en cada una de las regiones del país, para lo cual se procede a realizar una prueba *a posteriori* con el *test* de Tukey. El resultado se presenta en la Tabla 8.

Como se observa, se mantiene el resultado referente a las diferencias entre las regiones del país, considerando tanto el agrupamiento de las distintas entidades federativas como la diversidad de acciones realizadas, las cuales son concentradas en la Tabla 9.

Tabla 5. Pruebas *post hoc* para comparación de gestión de contingencias separando grupos por sectores (HSD Tukey)

		Comparaciones múltiples de grupos por sectores							
		Diferencia de medias (I-J)	Desv. Error	Sig.	Límite inferior	Límite superior			
Reducción de producción	Manufactura	Comercio	16.63281*	1.72414	0.000	12.5262	20.7394		
Reducción de producción	Comercio	Manufactura	-16.63281*	1.72414	0.000	-20.739	-12.5262		
Reducción de producción	Manufactura	Servicios	15.72031*	1.72414	0.000	11.6137	19.8269		
Reducción de producción	Servicios	Manufactura	-15.72031*	1.72414	0.000	-19.826	-11.6137		
Uso de redes sociales	Manufactura	Servicios	-3.32000*	0.59153	0.000	-4.7289	-1.9111		
Uso de redes sociales	Servicios	Manufactura	3.32000*	0.59153	0.000	1.9111	4.7289		
Otras	Manufactura	Servicios	-11.76906*	2.53364	0.000	-17.803	-5.7344		
Otras	Servicios	Manufactura	11.76906*	2.53364	0.000	5.7344	17.8037		
Uso de redes sociales	Comercio	Servicios	-2.61000*	0.59153	0.000	-4.0189	-1.2011		
Uso de redes sociales	Servicios	Comercio	2.61000*	0.59153	0.000	1.2011	4.0189		
Entregas a domicilio	Manufactura	Comercio	4.20500*	1.01709	0.000	1.7825	6.6275		
Entregas a domicilio	Comercio	Manufactura	-4.20500*	1.01709	0.000	-6.6275	-1.7825		
Otras	Manufactura	Comercio	-10.45656*	2.53364	0.000	-16.491	-4.4219		
Otras	Comercio	Manufactura	10.45656*	2.53364	0.000	4.4219	16.4912		
Entregas a domicilio	Manufactura	Servicios	2.33563	1.01709	0.061	-0.0869	4.7581		
Entregas a domicilio	Servicios	Manufactura	-2.33563	1.01709	0.061	-4.7581	0.0869		
Ajuste en precios	Manufactura	Comercio	-2.99781	1.38923	0.084	-6.3067	0.3111		

		<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Desv. Error</i>	<i>Sig.</i>	<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>	
Ajuste en precios	Comercio	Manufactura	2.99781	1.38923	0.084	-0.3111	6.3067
Ajuste en precios	Comercio	Servicios	2.94344	1.38923	0.092	-0.3654	6.2523
Ajuste en precios	Servicios	Comercio	-2.94344	1.38923	0.092	-6.2523	0.3654
Entregas a domicilio	Comercio	Servicios	-1.86937	1.01709	0.163	-4.2919	0.5531
Entregas a domicilio	Servicios	Comercio	1.86937	1.01709	0.163	-0.5531	4.2919
Uso de redes sociales	Manufactura	Comercio	-0.71000	0.59153	0.456	-2.1189	0.6989
Uso de redes sociales	Comercio	Manufactura	0.71000	0.59153	0.456	-0.6989	2.1189
Ninguna	Comercio	Servicios	1.21969	2.23189	0.849	-4.0963	6.5356
Ninguna	Servicios	Comercio	-1.21969	2.23189	0.849	-6.5356	4.0963
Reducción de producción	Comercio	Servicios	-0.91250	1.72414	0.857	-5.0191	3.1941
Reducción de producción	Servicios	Comercio	0.91250	1.72414	0.857	-3.1941	5.0191
Otras	Comercio	Servicios	-1.31250	2.53364	0.863	-7.3472	4.7222
Otras	Servicios	Comercio	1.31250	2.53364	0.863	-4.7222	7.3472
Ninguna	Manufactura	Comercio	-0.65281	2.23189	0.954	-5.9688	4.6631
Ninguna	Comercio	Manufactura	0.65281	2.23189	0.954	-4.6631	5.9688
Ninguna	Manufactura	Servicios	0.56687	2.23189	0.965	-4.7491	5.8828
Ninguna	Servicios	Manufactura	-0.56687	2.23189	0.965	-5.8828	4.7491
Ajuste en precios	Manufactura	Servicios	-0.05438	1.38923	0.999	-3.3632	3.2545
Ajuste en precios	Servicios	Manufactura	0.05438	1.38923	0.999	-3.2545	3.3632

* La diferencia de medias es significativa en el nivel 0.05.
Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2021).

Tabla 6. Entidades federativas mexicanas agrupadas por regiones

<i>Región</i>	<i>Entidades federativas</i>
Noroeste	Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa, Sonora.
Noreste	Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas.
Oeste	Colima, Jalisco, Michoacán, Nayarit.
Este	Hidalgo, Puebla, Tlaxcala, Veracruz.
Centronorte	Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí, Zacatecas.
Centrosur	Ciudad de México, Estado de México, Morelos.
Suroeste	Chiapas, Guerrero, Oaxaca.
Sureste	Campeche, Quintana Roo, Tabasco, Yucatán.

Fuente: Sectur (2021). <https://www.gob.mx/sectur/>

La región Noreste, que agrupa a las entidades federativas Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas, es la que presenta la mayor cantidad de diferencias con las demás regiones del país (un total de 11); por otro lado, la región que presenta la menor cantidad de diferencias es la Centro Sur (un total de 1), que agrupa a Ciudad de México, Estado de México y Morelos.

Discusión

El análisis de la información presentada sugiere la necesidad de comprender el entorno tanto regional como individual de las empresas para diseñar planes efectivos de solución a los problemas causados por la pandemia de covid-19.

En primera instancia, el análisis descriptivo que corresponde al O1 muestra que considerar la diversidad y complejidad de situaciones que enfrentan las empresas mexicanas que pertenecen a una industria en particular. En sí, los resultados son consistentes con la expectativa de presentar diferencias en las alternativas de solución propuestas por cada industria considerada, dado que tanto los modelos de negocio como el grado de afectación por

Tabla 7. Análisis unidireccional para comparación de gestión de contingencias considerando grupos por regiones

		ANOVA				
		<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Entregas a domicilio	Entre grupos	379.591	7	54.227	3.305	.004
	Dentro de grupos	1443.767	88	16.406		
	Total	1823.358	95			
Ajuste en precios	Entre grupos	1222.437	7	174.634	8.363	.000
	Dentro de grupos	1837.630	88	20.882		
	Total	3060.067	95			
Reducción de producción	Entre grupos	1579.968	7	225.710	2.354	.030
	Dentro de grupos	8439.224	88	95.900		
	Total	10019.193	95			
Uso de redes sociales	Entre grupos	146.649	7	20.950	3.237	.004
	Dentro de grupos	569.619	88	6.473		
	Total	716.268	95			
Otras	Entre grupos	3638.108	7	519.730	5.333	.000
	Dentro de grupos	8575.997	88	97.455		
	Total	12214.105	95			
Ninguna	Entre grupos	2605.878	7	372.268	6.782	.000
	Dentro de grupos	4830.183	88	54.888		
	Total	7436.062	95			

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

las medidas impuestas por el consejo de salubridad del gobierno mexicano son distintas de acuerdo con la naturaleza de cada sector productivo.

Asimismo, se observa la puesta en marcha de medidas de solución cuya diversidad abarca desde enfoques relacionados directamente con factores de producción y ajuste de precios, hasta la utilización ampliada de tecnologías de la información, como las redes sociales.

Tabla 8. Comparaciones múltiples con prueba *a posteriori* con test de Tukey

Variable dependiente	Comparaciones múltiples <i>post hoc</i> (HSD Tukey)					Intervalo de confianza al 95%	
		Diferencia de medias (I-J)	Desv. Error	Sig.	Límite inferior	Límite superior	
Ajuste en precios	Noroeste	Este	1.70303	0.000	-14.5583	-3.9822	
Ajuste en precios	Este	Noroeste	1.70303	0.000	3.9822	14.5583	
Ajuste en precios	Noroeste	Suroeste	1.86557	0.000	-15.5772	-3.9917	
Ajuste en precios	Suroeste	Noroeste	1.86557	0.000	3.9917	15.5772	
Ajuste en precios	Noreste	Este	2.01505	0.000	-16.5216	-4.0078	
Ajuste en precios	Este	Noreste	2.01505	0.000	4.0078	16.5216	
Ninguna	Noreste	Sureste	3.26692	0.000	6.4624	26.7504	
Ninguna	Sureste	Noreste	3.26692	0.000	-26.7504	-6.4624	
Ajuste en precios	Noreste	Suroeste	2.15418	0.000	-17.4678	-4.0900	
Ajuste en precios	Suroeste	Noreste	2.15418	0.000	4.0900	17.4678	
Ninguna	Oeste	Sureste	3.02458	0.000	5.5276	24.3107	
Ninguna	Sureste	Oeste	3.02458	0.000	-24.3107	-5.5276	
Otras	Oeste	Sureste	4.03019	0.000	-31.9990	-6.9710	
Otras	Sureste	Oeste	4.03019	0.000	6.9710	31.9990	
Otras	Noroeste	Oeste	3.67904	0.001	4.9496	27.7970	
Otras	Oeste	Noroeste	3.67904	0.001	-27.7970	-4.9496	
Ninguna	Noreste	Suroeste	3.49248	0.001	4.0756	25.7644	
Ninguna	Suroeste	Noreste	3.49248	0.001	-25.7644	-4.0756	

Continúa...

Continuación...

		Comparaciones múltiples post hoc (hsd Tukey)				Intervalo de confianza al 95%	
Variable dependiente		Diferencia de medias (I-J)	Desv. Error	Sig.	Límite inferior	Límite superior	
Ninguna	Noreste	13.39639*	3.26692	0.002	3.2524	23.5404	
Ninguna	Suroeste	-13.23278*	3.26692	0.003	-23.3768	-3.0887	
Ajuste en precios	Oeste	-7.51417*	1.86557	0.003	-13.3069	-1.7214	
Ajuste en precios	Este	7.51417*	1.86557	0.003	1.7214	13.3069	
Ajuste en precios	Oeste	-8.02833*	2.01505	0.003	-14.2852	-1.7715	
Ajuste en precios	Suroeste	8.02833*	2.01505	0.003	1.7715	14.2852	
Ninguna	Oeste	11.70917*	3.02458	0.005	2.3176	21.1007	
Ninguna	Este	-11.70917*	3.02458	0.005	-21.1007	-2.3176	
Otras	Suroeste	-16.78500*	4.35310	0.005	-30.3017	-3.2683	
Otras	Sureste	16.78500*	4.35310	0.005	3.2683	30.3017	
Entregas a domicilio	Noreste	-7.35556*	1.90942	0.005	-13.2844	-1.4267	
Entregas a domicilio	Centrosur	7.35556*	1.90942	0.005	1.4267	13.2844	
Uso de redes sociales	Suroeste	-4.22611*	1.12189	0.007	-7.7097	-0.7426	
Uso de redes sociales	Sureste	4.22611*	1.12189	0.007	0.7426	7.7097	
Uso de redes sociales	Noroeste	3.69111*	1.03866	0.014	0.4660	6.9162	
Uso de redes sociales	Suroeste	-3.69111*	1.03866	0.014	-6.9162	-0.4660	
Reducción de producción	Noreste	-16.33778*	4.61640	0.014	-30.6721	-2.0035	
Reducción de producción	Suroeste	16.33778*	4.61640	0.014	2.0035	30.6721	
Otras	Oeste	-12.99733*	3.82337	0.022	-24.8692	-1.1255	

Comparaciones múltiples <i>post hoc</i> (HSD Tukey)							
Variable dependiente	Diferencia de medias (I-J)	Desv. Error	Sig.	Intervalo de confianza al 95%			
				Limite inferior	Limite superior		
Otras	Centronorte	Oeste	12.99733*	3.82337	0.022	1.1255	24.8692
Entregas a domicilio	Noreste	Oeste	-6.06250*	1.78610	0.022	-11.6085	-0.5165
Ninguna	Noroeste	Noreste	-10.24167*	3.02458	0.023	-19.6332	-0.8501
Ninguna	Noreste	Noroeste	10.24167*	3.02458	0.023	0.8501	19.6332
Entregas a domicilio	Noreste	Suroeste	-6.01250*	1.78610	0.024	-11.5585	-0.4665
Entregas a domicilio	Suroeste	Noreste	6.01250*	1.78610	0.024	0.4665	11.5585
Ajuste en precios	Suroeste	Suroeste	6.77583*	2.01505	0.024	0.5190	13.0327
Ajuste en precios	Suroeste	Suroeste	-6.77583*	2.01505	0.024	-13.0327	-0.5190
Ajuste en precios	Este	Suroeste	6.26167*	1.86557	0.025	0.4689	12.0544
Ajuste en precios	Suroeste	Este	-6.26167*	1.86557	0.025	-12.0544	-0.4689
Ajuste en precios	Este	Centronorte	5.88717*	1.76984	0.027	0.3917	11.3826
Ajuste en precios	Centronorte	Este	-5.88717*	1.76984	0.027	-11.3826	-0.3917
Ajuste en precios	Centronorte	Suroeste	-6.40133*	1.92675	0.027	-12.3841	-0.4186
Ajuste en precios	Suroeste	Centronorte	6.40133*	1.92675	0.027	0.4186	12.3841
Ninguna	Noreste	Centronorte	10.08222*	3.12377	0.036	0.3827	19.7818
Ninguna	Centronorte	Noreste	-10.08222*	3.12377	0.036	-19.7818	-0.3827
Reducción de producción	Noroeste	Suroeste	-12.65056*	3.99792	0.043	-25.0644	-0.2367
Reducción de producción	Suroeste	Noroeste	12.65056*	3.99792	0.043	0.2367	25.0644

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Tabla 9. Concentrado de diferencias regionales

<i>Región</i>	<i>Regiones comparadas</i>	<i>Principales diferencias en acciones implementadas</i>	
Noroeste	Este	Ajuste en precios	
	Suroeste	Ajuste en precios	
	Oeste	Otras	
	Suroeste	Uso de redes sociales	
	Suroeste	Otras	
	Noreste	Ninguna	
Noreste	Suroeste	Reducción de producción	
	Este	Ajuste en precios	
	Sureste	Ninguna	
	Suroeste	Ajuste en precios	
	Suroeste	Ninguna	
	Este	Ninguna	
	Centrosur	Entregas a domicilio	
	Suroeste	Reducción de producción	
	Oeste	Entregas a domicilio	
	Noroeste	Ninguna	
Sureste	Entregas a domicilio		
	Centronorte	Ninguna	
	Oeste	Sureste	Ninguna
		Sureste	Otras
		Noroeste	Otras
		Suroeste	Ninguna
Este		Ajuste en precios	
Suroeste		Ajuste en precios	
Este		Ninguna	
Centronorte		Otras	
Noreste	Entregas a domicilio		
Este	Noroeste	Ajuste en precios	
	Noreste	Ajuste en precios	
	Noreste	Ninguna	
	Oeste	Ajuste en precios	
	Oeste	Ninguna	
	Sureste	Ajuste en precios	
	Centronorte	Ajuste en precios	
Centronorte	Oeste	Otras	
	Este	Ajuste en precios	
	Suroeste	Ajuste en precios	
	Noreste	Ninguna	
Centrosur	Noreste	Entregas a domicilio	
Suroeste	Noroeste	Ajuste en precios	
	Noreste	Ajuste en precios	
	Noreste	Ninguna	
	Oeste	Ninguna	
	Oeste	Ajuste en precios	
	Sureste	Otras	
	Sureste	Uso de redes sociales	
	Noroeste	Uso de redes sociales	
	Noreste	Reducción de producción	
	Noroeste	Otras	
	Sureste	Ajuste en precios	
	Centronorte	Ajuste en precios	
Noroeste	Reducción de producción		
Sureste	Noreste	Ninguna	
	Oeste	Ninguna	
	Oeste	Otras	
	Suroeste	Otras	
	Suroeste	Uso de redes sociales	
	Noreste	Entregas a domicilio	
	Suroeste	Ajuste en precios	
Este	Ajuste en precios		

En términos del O2 se destaca que se presentan diferencias en las decisiones de gestión de contingencias relativas a factores que inciden directamente con los costos de producción y, a su vez, con el estado de bienestar del personal en lo referente a los horarios de trabajo, las labores o rotación de personal, lo cual es muestra además de la propia voluntad de acuerdo entre trabajadores y empleadores para encontrar soluciones que permitieran a la empresa solventar la falta de ingresos por cierre temporal, sin afectar terminantemente a las personas trabajadoras.

Por último, en atención al O3, los resultados obtenidos en las pruebas de ANOVA y el análisis *a posteriori* con el *test* de Tukey muestran que la región Centro Sur en México agrupa a las entidades federativas con mayor densidad demográfica, razón por la cual tuvieron más contagios y, por ende, la mayor perduración de semáforos sanitarios en color rojo; ello es un indicador que muestra que la diligencia de la empresa para tomar medidas de solución se presentó con una mayor flexibilidad en la integración de posibles soluciones, prácticamente probando todas las opciones disponibles para hacer frente a las condiciones que imperaron por la contingencia sanitaria, razón por la cual, como región, no difiere significativamente más que comparada con otra región específica en el estudio.

Los resultados presentados en este trabajo proponen generar estrategias de solución y apoyo a las empresas en forma diferenciada por región, dado que los entornos económicos, sociales y sanitarios son diferentes en cada entidad federativa.

Por último, se sugiere realizar investigaciones posteriores a este trabajo que tomen en cuenta las afectaciones y alternativas de solución presentadas por los principales municipios en cada entidad federativa, que se considera como información de suma importancia para comprender en mejor medida este fenómeno social.

Referencias

- Arregle, J. L. *et al.* (2007). The development of organizational social capital: Attributes of family firms, *Journal of Management Studies*, 44(1), 73–95. doi: 10.1111/j.1467-6486.2007.00665.x.
- Van Auken, H. E. *et al.* (2021). Innovation among entrepreneurial SMEs during the covid-19 crisis in Iran, *Small Business International Review*, 5(2), p. e389. doi: 10.26784/sbir.v5i2.395.
- Belitski, M. *et al.* (2021). Economic Effects of the covid-19 Pandemic on Entrepreneurship and Small Businesses, *SSRN Electronic Journal*, (14630). doi: 10.2139/ssrn.3899010.
- Boiral, O. *et al.* (2021). “Organizations” management of the covid-19 pandemic: A scoping review of business articles, *Sustainability (Switzerland)*, 13(7), 1–20. doi: 10.3390/su13073993.
- Buzulukova, E. (2021). SME strategies to meet covid-19 crisis and to stay competitive in post-pandemic time: The evidence from Russia, in *50th Annual EMAC Congerence*, 11.
- Chenhall, R. (2003). Management control systems design within its organizational context: findings from contingency-based research and directions for the future, *Accounting, Organizations and Society*, 28, 127–168. doi: 10.1063/1.5024417.
- Gutiérrez, V., Aguilar, J. y Medina, J. (2019). Cambio organizacional, institucional y tecnológico: una aproximación desde la teoría actor-red y el trabajo institucional, *Cuadernos de Administración*, 32(59), 32–59.
- INEGI (2016). *ENAPROCE*. <https://www.bancomext.com/comunicados/14237>.
- Macleod, D. y Clarke, N. (2009). *Employee Engagement - What, why and how, Engaging for Success - Enhancing performance through employee engagement*. doi: Book Review.
- Marín, D. y Cuartas, J. (2014). Teorías del análisis y diseño organizacional: una revisión a los postulados contingentes y de la co-alineación estratégica, *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 22(1), 153–168.

- Martínez, J. (2005). Administración y organizaciones: su desarrollo evolutivo y las propuestas para el nuevo siglo, *Semestre Económico*, 8(16), 67–97.
- OCDE (2000). Compendium on international and regional bodies: activities and initiatives related to small and medium-sized enterprises (SEMs), in *The Bologna Conference for Ministers responsible for SMES and industry ministers on “Enhancing the competitiveness of SMES in the global economy: Strategies and Policies”*, 13–15.
- OECD (2017). Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy, *Meeting of the OECD Council at Ministerial Level*, (June), 1–24. <https://www.oecd.org/mcm/documents/C-MIN-2017-8-EN.pdf> (consulta: 30 de noviembre de 2017).
- Prasetyanto, P. K., Destiningsih, R. and Prakoso, J. A. (2021). MSMEs Innovation Strategies during the covid-19 Pandemic by Tofu Producers in Trunan Village, Magelang City, *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 7(2), 70. doi: 10.22146/jpkm.49881.
- Safari, A. y Saleh, A. S. (2020). “Key determinants of SMEs” export performance: a resource-based view and contingency theory approach using potential mediators, *Journal of Business and Industrial Marketing*, 35(4), 635–654. doi: 10.1108/JBIM-11-2018-0324.
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency, *The Academy of Management Review*, 4/1/2001, 26(2), 243–263. <http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=17&sid=bc4aa7ec-92f3-449f-9a64-4cad8ae78736%40sessionmgr115&hid=119&bdata=JkF1dGhUeXBIP-WlwLHVybCx1aWQmbGFuZz1ubCZzaXRIPWVvcy1saXZI#db=-edsjsr&AN=edsjsr.259121>.
- Siuta-Tokarska, B. (2021). SMEs during the covid-19 pandemic crisis. The sources of problems, the effects of changes, applied

tools and management strategies—the example of Poland, *Sustainability (Switzerland)*, 13(18). doi: 10.3390/su131810185.
WEF (2015). *The Global Competitiveness Report 2015–2016*. doi: 92-95044-35-5.

Estrategia y productividad como fuentes de la competitividad

Jaime Apolinar Martínez-Arroyo

Marco Alberto Valenzo-Jiménez

Resumen: El objetivo de este trabajo es revisar la literatura acerca de la importancia de la competitividad en las organizaciones, la cual es efecto de la productividad, como lo menciona el Foro Económico Mundial en sus informes Índice de Competitividad Global 2015 y 2019 y en la edición especial para 2020. En ellos se plantea la medición con variables que incentivarán la productividad de las organizaciones como estrategia de recuperación económica tras los efectos pasados y actuales de la pandemia por covid-19. Se propone un modelo simple que relaciona la competitividad con la productividad, las estrategias generales y las específicas, de donde se puede inferir que la aplicación de éstas impactan primeramente en la productividad y ésta en la competitividad, aunque este punto aún no es claro en toda la literatura. Para el presente trabajo se utilizó el método deductivo.

Palabras clave: Competitividad, productividad, estrategia, modelo.

Jaime Apolinar Martínez-Arroyo. Profesor-investigador de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la UMSNH. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel 1. Correo electrónico: jmartinez@umich.mx

Marco Alberto Valenzo-Jiménez. Profesor-investigador de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la UMSNH. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel 1. Correo electrónico: mvalenzo@umich.mx

Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública, vol. 15, núm. 32, enero-junio de 2022, pp. 97-117. Fecha de recepción: 23 de mayo de 2022. Fecha de aceptación: 17 de junio de 2022.

Strategy and productivity as sources of competitiveness

Abstract: The objective of this work is to review the literature about the importance of competitiveness in organizations, pointing out that this is the effect of productivity, as mentioned by the World Economic Forum in its concepts assumed in the Competitiveness index reports. Global 2015 and 2019 and in the Special Edition for 2020, in which the measurement with variables that will incentivize the productivity of organizations is proposed as an economic recovery strategy after the past and current effects of the Covid-19 pandemic. A simple model of competitiveness is proposed that relates competitiveness with productivity, general strategies and specific strategies, in which it can be inferred that the application of specific and general strategies impacts primarily on productivity and is on competitiveness, although this point is not yet clear in all literature. It is a job that was demanding and that the deductive method was used.

Keywords: Competitiveness, productivity, strategy, model.

Introducción

La competitividad es un concepto multifactorial, ya que es utilizado en una gran cantidad de áreas del conocimiento y de la investigación. Al igual que con muchos otros conceptos que suelen ser difíciles de definir, intuitivamente se entiende que las empresas, industrias y países se esfuerzan por ser “más competitivos” en lugar de “menos competitivos”. Además, intuitivamente, se aprecia que la competitividad es una medida que compara el desempeño entre entidades similares (Wilson, 2018). En el párrafo siguiente el autor destaca la simplicidad de los métodos actuales para resolver problemas, contra las metodologías usadas en siglos anteriores.

En la filosofía contemporánea de la ciencia se utilizan varias metodologías, pero todas se diferencian mucho de lo que usualmente se entendía por “metodología” en el siglo xvii e incluso en el xviii.

Entonces se esperaba de la metodología que proveyese a los científicos de un manual de reglas mecánicas para resolver problemas. En la actualidad tal esperanza ha sido abandonada. Las metodologías modernas o “lógicas del descubrimiento” consisten simplemente en un conjunto de reglas (quizá no rigurosamente interrelacionadas, mucho más mecánicas) para la evaluación de teorías ya elaboradas. El auténtico progreso de la ciencia es acumulativo y tiene lugar en el terreno uniforme de los hechos comprobados (Lakatos, 1987).

El contexto actual en que actúan las organizaciones es impredecible, demandante y en cambio constante, complementado con los gustos volátiles del consumidor y una competencia creciente tecnológicamente, cada vez más poderosa, creativa y gerencialmente muy capaz. Esto y mucho más explican por qué las investigaciones sobre la mejor forma de competir de las organizaciones son de sumo interés entre empresarios y académicos. La economía mundial ha experimentado enormes cambios durante las últimas décadas, como la globalización, la desindustrialización y la liberalización comercial, entre otros, que han propiciado un contacto más estrecho entre las economías de todo el mundo (Charles y Sei, 2019). Es en este contexto de aumento del comercio donde la presión de la competencia global se siente cada vez con mayor intensidad, es el terreno donde se pone a prueba el cúmulo de actividades realizadas para fabricar un producto de clase mundial y llevarlo a los mercados exigentes.

El concepto de *competitividad* y cómo alcanzarla ha estado presente en las organizaciones desde mucho tiempo atrás. Actualmente se referencia mucho la competitividad en el lenguaje académico; sin embargo, existen muchas construcciones ambiguas sobre el significado del término “competitividad” y los elementos más importantes que la propician o la determinan. Es un punto de discusión entre académicos y es especialmente popular en distintas áreas del conocimiento, la investigación, el comercio internacional, la planeación estratégica y la economía, por mencionar algunas. Además, el concepto de competitividad ha sido utilizado de muchas formas por distintas partes interesadas, como políticos, profesionales y académicos (Sölvell, 2015). La literatura actual muestra que

la especulación sobre la competitividad es extensa e intensa. En virtud del hecho de que esta discusión es notable por su esencia de carácter aleatorio, conceptual y terminológico, es necesario abrir una ventana sobre sus propósitos y para proporcionar el término clave que está en el centro del debate: el concepto de “competitividad”. Es indudable que es una especie refinada debido a su aplicación en varios niveles de generalización en los que toma diversos valores y posee diferentes indicadores de ponderación. Sin embargo, el tema es debatible por la interacción de factores para determinar la dinámica de las relaciones competitivas. Teniendo esto en cuenta y como resultado, surge la opinión de que es casi imposible precisar cómo se forma la competitividad: ¿es aditivo, lineal o no lineal, etcétera? Con referencia a cualquier objeto, sujeto, proceso, etcétera, cambia dependiendo de los propósitos, metas y objetivos específicos. Diversos estudios de investigación revelan que desde diferentes perspectivas depende del objetivo de la investigación (factores de producción, estrategia, sistema, etcétera) y el tema de competitividad (persona, empresas, regiones, país, asociaciones de integración, etcétera) (Chursin y Makarov, 2015). Así, la falta de un concepto unificador genera un amplio debate sobre lo que realmente significa e implica la competitividad (Akpınar *et al.*, 2017). Es evidente que el importante número de factores que integran el concepto de competitividad explica por qué los conceptos emitidos proporcionan una visión incompleta del problema (Salas, 2019).

La literatura menciona que la competitividad es producida por la aplicación de diferentes factores, aunque, en menor número, otros investigadores apuntan que la competitividad está fuertemente influida por la productividad, aspecto central de este trabajo; por tanto, el objetivo de esta investigación teórica es: realizar una revisión de la literatura y mostrar los conceptos que explican que la productividad es la aplicación eficiente de las estrategias específicas y que propicia la competitividad en las empresas, industrias y en las naciones. Para efectos prácticos del presente trabajo se consideran como estrategias específicas todas aquellas variables como innovación, calidad, sustentabilidad, *benchmarking*, precio, costo, y una gran cantidad de variables más, que son utilizadas por los

investigadores para medir la competitividad en cualquiera de sus niveles.

Referencias teóricas

Los trabajos de investigación como artículos y libros incluidos en la revisión de la literatura englobaron aquellos que tienen una relación con la competitividad, productividad y estrategia. Se indagó en bases de datos de revistas indexadas como el Journal de Competitiveness Review de Emerald, Springer y Elsevier. Existen muchas definiciones para describir el constructo, que van desde un tratamiento simplista hasta términos más avanzados. Una descripción general de las definiciones de competitividad destaca tanto las similitudes como las diferencias en los enfoques para definir el concepto.

Hasta la década de 1990, el concepto de competitividad era un término habitual al que se refería como la solución, sin saber cómo lograrlo (Krugman, 1996). Debido a que la competitividad está estrechamente relacionada con el concepto de *competencia*, se suele considerar como la capacidad de las personas, empresas, economías o regiones para competir interna y/o internacionalmente (Luminita *et al.*, 2013). Al respecto, conviene resaltar que la competitividad ha evolucionado en las últimas décadas y ahora se encuentran en el centro de la formulación de políticas públicas locales y regionales. Dado que la política de competitividad es compleja y holística, abarca diferentes dominios tales como innovación, educación, etcétera (Aranguren y Magro, 2020). La política de competitividad es un concepto difuso sin límites claros. El concepto es nuevo y ha cobrado mayor importancia en las últimas décadas, especialmente en el ámbito regional debido al cambio en el discurso de la competitividad territorial de un enfoque nacional a uno regional. La importancia del plano regional para la competitividad proviene de la relevancia de la proximidad y la geografía para el desarrollo territorial (Aranguren *et al.*, 2017). La competitividad se puede analizar desde la óptica de producto, empresa, industria y nacional.

Competitividad nacional. El concepto está relacionado con la capacidad de crecimiento económico nacional. Para medirla se aplican algunos factores como las políticas e instituciones que determinan la productividad de un país. La competitividad nacional está asociada a la economía nacional y debe tener lugar en el ámbito exterior.

Competitividad de la industria. La competitividad se considera como la capacidad de las empresas de un país para lograr la persistencia en comparación con los competidores extranjeros, sin protección ni subsidios (Porter, 1990). Existen algunas medidas para evaluar la competitividad industrial, como la rentabilidad general de las empresas del país en una industria dada, la balanza comercial del país en esa industria, el saldo de inversión extranjera directa saliente y entrante, y las variables directas de costo y calidad industrial (Farhikhteh *et al.*, 2020). Recientemente, un estudio reveló que los sectores de la agricultura y la industria pueden expandirse más debido a la competitividad (Kalim *et al.*, 2019). La competitividad de la industria natural es casi similar a la competitividad nacional y empresarial (Danaei, 2015).

Competitividad empresarial. Se refiere a la competitividad del producto, la eficiencia, la postura y eficacia firme en cuanto a reestructuración, estímulo de ventas y demanda. La competitividad empresarial está sujeta a su capacidad a través de la renovación y mejora continua para diseñar y mantener la ventaja competitiva sostenible, lo que lleva a un mayor rendimiento económico durante largos periodos (Ahmedova, 2015). Las herramientas aplicadas para evaluar el entorno competitivo consisten en los cinco factores competitivos de Porter, la evaluación de la cadena de valor y el enfoque basado en los recursos (Flanagan *et al.*, 2007).

La competitividad del producto se define como el potencial distintivo frente a la producción similar en la demanda del consumidor (Chursin y Makarov, 2015).

Concepto de competitividad

El Foro Económico Mundial, que mide la competitividad entre países desde 1979, y que además menciona que en realidad existen sólo algunas definiciones sobre este tema, la define como “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”. Otros conceptos son sutilmente diferentes, pero por lo general todos usan la palabra “productividad” (World Economic Forum, 2018).

En este mismo sentido Porter elabora este concepto: “la competitividad es la productividad con la que una nación utiliza sus recursos humanos, naturales y capitales” (Porter *et al.*, 2010).

De igual forma, la Unión Europea define: “en la raíz de la competitividad se encuentran las instituciones y las políticas microeconómicas que crean las condiciones en las que las empresas pueden surgir y prosperar, y se recompensa la creatividad y el esfuerzo individuales. Otros factores que apoyan la competitividad son las políticas macroeconómicas que promueven un entorno empresarial seguro y estable” (European Union, 2011).

La OCDE la define como: “la competitividad es el grado en que el país genera, mientras está y permanece expuesto a la competencia internacional, ingresos de factores relativamente altos y niveles de empleo de factores” (OCDE, 2012).

En este orden, la CEPAL la define de la siguiente manera: “la competitividad es la medida en que una nación puede, en condiciones de mercado libres y justas, producir bienes que pueden ganar participación en el mercado internacional y aumentar los ingresos reales de los productores” (CEPAL, 1999).

Otro autor señala que: “la competitividad de un país representa su capacidad para mantener una posición relativa preferible en el comercio con el resto del mundo” (Huo, 2014).

Similar a los anteriores conceptos, otros estudiosos definen la competitividad como “la capacidad de un país para beneficiarse del intercambio global de bienes y factores” (Wenzel y Wolf, 2016).

En estas definiciones, la competitividad se describe como una habilidad o capacidad, vinculada a la productividad y los niveles

de exportación. Además, varias definiciones apuntan a que la competitividad está en una escala en la que podría haber aumentos, disminuciones o ningún movimiento. Cabe mencionar que las definiciones mencionadas anteriormente se centraron en el nivel micro o empresarial, y en el nivel macro o nacional (Wilson, 2018).

Productividad

La productividad de la organización es el primer objetivo de los directivos y su responsabilidad (Robbins y Judge, 2009). Los recursos son administrados por las personas, quienes ponen todos sus esfuerzos para producir bienes y servicios en forma eficiente, mejorando dicha producción cada vez más, por lo que toda intervención para mejorar la productividad en la organización tiene su génesis en las personas (Singh, 2009). Por tanto, la productividad puede considerarse como la medida global del desempeño de una organización. Es aquí donde radica la importancia de obtener mayor productividad en los diferentes ámbitos tales como las personas, organizaciones, regiones, estados y naciones. El aumento de la población mundial, la necesidad de las empresas de producir más y mejor pueden ser lo que motiva la productividad. Ésta puede medirse y analizar las circunstancias micro y macroeconómicas. Para algunos autores, “la productividad implica la mejora del proceso productivo. La mejora significa una comparación favorable entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de bienes y servicios producidos” (Carro y González, 2017). Son tres los factores que inciden en la productividad: recurso humano, sistema productivo y medio ambiente.

En este mismo sentido, el Informe de Competitividad Global del WEF 2020, titulado *Cómo se están desempeñando los países en camino a la recuperación*, analiza las prioridades para las economías que podrían ayudar a incorporar una transformación que pueda conducir a mejores resultados para la productividad, la prosperidad compartida y sustentabilidad combinando la productividad

con mejores resultados para las personas y el planeta. Y agrega que la prioridad inmediata es responder a la crisis sanitaria, ya que este momento también ofrece una oportunidad única para reflexionar sobre los impulsores fundamentales del crecimiento y la productividad que se han degradado desde la crisis financiera. Este también es un momento para determinar cómo podemos dar forma a nuestros sistemas económicos en el futuro para que sean no sólo productivos, sino que también generen sostenibilidad y prosperidad compartida.

Este informe contiene seis variables para propiciar la recuperación económica global, las primeras cuatro inciden en la productividad y son: 1) ambiente apto, 2) capital humano, 3) mercados, y 4) ecosistemas de innovación. Las dos variables restantes están dirigidas a otros propósitos y para efectos de este trabajo únicamente se mencionan: 5) evaluación de países en preparación para la transformación, y 6) disrupción y resiliencia: seguimiento del impacto de la pandemia a través de opiniones ejecutivas.

Ambiente apto

El entorno propicio de una economía abarca instituciones formales e informales; utilidades e infraestructura como transporte, energía, agua y telecomunicaciones, así como el marco de condiciones establecidas por la política monetaria y fiscal, y más ampliamente, las finanzas públicas.

Con el empeoramiento de la polarización social y económica, y la amenaza inminente del cambio climático, los cimientos económicos creados por un buen funcionamiento de las instituciones, un macro ambiente estable y una infraestructura de alta calidad serán fundamentales. Sin embargo, en la calidad del entorno propicio de un país no sólo hay que evaluar su capacidad para apoyar crecimiento y productividad, sino también la capacidad de transformar la economía para lograr el medio ambiente y los objetivos de prosperidad compartidos.

Capital humano

Se consideran las capacidades y habilidades de individuos y poblaciones: es un factor clave de prosperidad económica y productividad. Puede ser desarrollado asegurando que las personas mantengan una buena salud y posean habilidades y capacidades en demanda. El valor del capital humano se realiza en el mercado laboral a través del empleo productivo, y es desarrollado por medio de la educación durante las dos primeras décadas de la vida de un individuo, así como mediante inversiones en formación a mitad de carrera. Finalmente, como condiciones previas para una mayor productividad de la fuerza laboral se requieren incentivos entre los trabajadores y las empresas, con una estrecha conexión entre salario y productividad, meritocracia en el salario y profesionalización en la gestión de empresas.

Mercados

Los mercados son los componentes básicos del funcionamiento económico. Los mercados competitivos a menudo producen bienes y servicios que satisfacen una gran variedad de necesidades humanas que se ofrecen a los mejores precios posibles. No obstante, hay casos en que los mercados fallan en producir los mejores resultados, particularmente cuando hay un poder de mercado concentrado, información incompleta o externalidades. Por ejemplo, la crisis financiera mundial de 2008 mostró que los mercados son ineficientes cuando una entidad tiene un incentivo para aumentar su exposición al riesgo porque no asume todos los costos de ese riesgo. En estos casos, regulaciones normativas o intervenciones públicas son necesarias para prevenir o corregir estos fallos. Durante las últimas décadas, no sólo la eficiencia se ha visto erosionada, sino que surgieron nuevas fuentes de poder de mercado y externalidades, pero la incapacidad de los mercados de contribuir por ellos mismos a la sostenibilidad y a los objetivos de inclusión también ha sido cada vez más evidente. La pandemia de 2020 ha exacerbado algunas de estas tendencias.

Ecosistemas de innovación

Los ecosistemas de innovación son un proceso complejo que abarca la generación de ideas, su traducción en productos y la comercialización de éstos a gran escala. El éxito depende de múltiples factores, como una cultura empresarial que premie el espíritu emprendedor, la asunción de riesgos y la voluntad de aceptar el cambio, un conjunto de regulaciones y normas administrativas que incentiven esta actitud, un fuerte sector de generación de conocimiento (universidades, centros de investigación y laboratorios) y colaboración entre estos centros de conocimiento y negocios comerciales. La innovación puede ser dirigida con éxito hacia aplicaciones particularmente valiosas para la sociedad (por ejemplo, energía verde). Esta sección se centra en las tendencias en la cultura empresarial e I + D como los principales impulsores de la innovación, considerando también políticas proactivas para dirigir el progreso tecnológico hacia la aceleración de los objetivos de sostenibilidad y prosperidad compartida. Dirigir la innovación y la difusión tecnológica será una de las principales prioridades para la reactivación de la economía. Pare ello, los gobiernos deben diseñar paquetes de apoyo a la economía, apalancar condiciones de financiación favorables y equilibrar la urgencia de obtener resultados inmediatos: particularmente en creación de empleo, con la necesidad de comenzar a preparar una transformación económica más amplia hacia los mercados del mañana. Para cada uno de éstos los mercados, la investigación y la innovación deben orientarse para resolver los casos de uso que pueden abordar, desafíos sociales y ambientales y generar valor económico (Schwab y Zahidi, 2020).

Después de todo lo anterior, se concluye que la competitividad está determinada por la productividad, que a su vez es influida por variables plenamente identificadas como son los recursos humanos, sistemas de producción y el medio ambiente, lo que ha permitido el desarrollo sólido de esta teoría. En función de la evidencia empírica, el resultado de la aplicación de una estrategia específica (innovación, *benchmarking*, calidad, etcétera (véase Tabla 1) es en la productividad y no en la competitividad. Las evidencias muestran

que una organización, una industria, primero es productiva y como consecuencia es competitiva. Esto es consistente con las siguientes definiciones de competitividad: “...es el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país” (WEF, 2018); “...el terreno de la competitividad exige más esfuerzo para restaurar la productividad y crecimiento para mejorar el nivel de vida” (Schwab, 2018). Por otro lado, mucho se ha mencionado que la competitividad es multifactorial. Incluso en las naciones más desarrolladas existen asimetrías de factores que determinan su competitividad. Es indudable que la evolución de los objetivos que persigue la medición de la competitividad ha evolucionado, sin embargo, aún está lejos de ser equitativo e incluso con las economías fuertes del mundo. Particularmente la medición de la competitividad tiene que evolucionar hasta llegar a un modelo de competitividad perfecta, con tres variables como: 1) Desarrollo económico, 2) Bienestar de la población y 3) Cuidado del medio ambiente. Actualmente existen países líderes en desarrollo económico con sectores de la población en pobreza y con poco interés sobre el cuidado del medio ambiente. Competitivamente, un país no puede ser el mejor bajo estas condiciones. Por tanto, la literatura sobre competitividad necesita más estudios para comprender y probar nuevas fuentes de competitividad nacional que permitan identificar las principales determinantes de dicho concepto y, como resultado, incentivar políticas para promover su mejora (Haj Youssef *et al.*, 2019).

La estrategia

La implantación efectiva de la estrategia se basa en el supuesto de que la organización y los miembros tienen una comprensión o conciencia clara y común del contenido de las estrategias actuales de la organización (Mintzberg y Waters, 1985). La gestión estratégica constituye una tarea para toda la compañía en cada instante de su subsistencia, no sólo a un círculo estrecho de especialistas una vez al año. Es una forma del pensamiento, una guía para la acción,

factor determinante en el comportamiento de cada integrante de la empresa (Švárová y Vrchota, 2014). La gestión estratégica instaurada ayuda a la corporación en la exploración de posibles soluciones en los cambios que son propios del instante vigente. Todo el potencial de la compañía está encaminado a conseguir este objetivo a través de decisiones ejecutantes cotidianas fundamentadas en una estrategia a largo plazo. Es decir, la estrategia es el origen de la competitividad. Es oportuno mencionar que en la literatura se ha desarrollado la historia de la estrategia, la cual se refiere a cinco tipos: la estrategia clásica, estrategia adaptativa, estrategia renovadora, estrategia visionaria y la estrategia de la forma.

La estrategia clásica se basa en lograr una ventaja competitiva sostenible al posicionar una empresa de manera óptima en un mercado atractivo. Dado que la ventaja competitiva en estos entornos es conocida y no maleable, la ventaja puede basarse en una escala superior, de diferenciación o, de forma equivalente, en una escala dentro de un segmento de mercado más estrecho o con capacidades superiores.

Estrategia adaptativa. A diferencia del enfoque clásico, una visión adaptativa se sostiene en la idea de una ventaja temporal en serie. En entornos impredecibles y no maleables, el énfasis está en la experimentación continua y el ajuste en tiempo real más que en el análisis y la planeación a largo plazo. Dado que la ventaja es temporal, la atención se centra en los medios, no en los fines.

Estrategia renovadora. Un enfoque renovado de la estrategia refresca la vitalidad y competitividad de una empresa cuando opera en un entorno hostil. Cuando las circunstancias son tan difíciles que la forma actual de hacer negocios no puede sostenerse, cambiar de rumbo para preservar y liberar recursos y luego reorientar hacia el crecimiento es la única forma de no sólo sobrevivir, sino de volver a prosperar. Por tanto, el enfoque de renovación se caracteriza por dos fases distintas: supervivencia y giro hacia el crecimiento.

La estrategia visionaria, rara pero increíblemente efectiva, permite a una empresa crear o recrear una industria con cierto grado de previsibilidad al ver una oportunidad y perseguirla con determinación. Ser el primero confiere la ventaja de un tamaño superior

que viene con estar por delante de sus rivales y permite que una empresa establezca los estándares de la industria, influya en las preferencias de los clientes, desarrolle una posición de costos superior y determine la dirección de todo un mercado.

De esta manera, las empresas que decidan por un enfoque clásico deben aplicarlo en mercados relativamente estables y predecibles con bases de competencia establecidas y fijas. En estos mercados no maleables existe un riesgo inminente de disrupción limitado, y las condiciones de la industria pueden considerarse dadas. Entre las señales ambientales de que un enfoque clásico puede prosperar se encuentran industrias bien establecidas con altos rendimientos a escala; modelos de negocio estables y homogéneos, y modestas tasas de crecimiento. La estrategia clásica es un proceso de tres partes que consiste en el análisis, la construcción de un plan y la ejecución rigurosa. El análisis se centra en el atractivo de un mercado, la base de la competencia y la competitividad de una empresa. El plan resultante pronostica esos factores, articula la posición objetivo y traza los pasos para lograrlo. Las empresas clásicas ponen en marcha su plan exactamente (Reeves, Haanaes, y Sinha, 2015).

El modelo de competitividad propuesto en este trabajo teórico se muestra en la Tabla 1, en la cual aparece como variable dependiente la *competitividad* y como variable independiente la *productividad*. En la tercera columna se mencionan las dimensiones de las estrategias generales, y como indicadores de éstas las estrategias específicas. Es importante mencionar que podrían faltar algunas estrategias específicas recientes.

Conclusiones

Es ampliamente conocido en el ambiente empresarial y académico que entender las fuerzas que conducen a la competitividad de las organizaciones es el corazón del análisis de gestión de la estrategia. También es ampliamente sabido que los factores que configuran la competitividad son diversos y su eficiencia es heterogénea en todas

Tabla 1. Modelo de competitividad

Variable dependiente	Variable independiente	Estrategia general	Estrategias específicas
Competitividad	Productividad	Clásica: ventaja competitiva sostenida:	<p>Ansoff Matrix Ansoff, H. Igor. A Model for Diversification, since 1958.</p> <p>Barriers to Entry Bain, Joe S. Industrial Organization, since 1959</p> <p>Strategy & Structure Chandler, Alfred D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise, since 1962</p> <p>Gap Analysis Ansoff, H. Igor. Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion, since 1965</p> <p>Product Life Cycle Levitt, Theodore. Exploit the Product Life Cycle, since 1965</p> <p>Scenario Planning Kahn, Herman. Thinking About the Unthinkable, since 1966</p> <p>SWOT Analysis Learned, Edmund P., C. Roland Christensen, Kenneth R. Andrews, and William D. Guth. Business Policy: Text and Cases, since 1966</p> <p>PEST Aguilar, Francis J. Scanning the Business Environment, since 1967</p> <p>Experience Curve Henderson, Bruce. The Experience Curve, since 1968</p> <p>Fishbone Diagram Ishikawa, Kaoru. Guide to Quality Control, since 1968</p> <p>BCG Portfolio Matrix Henderson, Bruce. The Product Portfolio, since 1968</p> <p>Red Queen Effect Van Valen, Leigh. A New Evolutionary Law, since 1971</p> <p>Deliberate Corporate Strategy Andrews, Kenneth R. The Concept of Corporate Strategy, since 1971</p> <p>PIMS (Profit Impact of Market Strategies) Schoeffler, Sidney, Robert D. Buzzel, and Donald F. Heany. Impact of Strategic Planning on Profit Performance, since 1974</p> <p>Real Options Myers, Stewart C. The Relation Between Real and Financial Measures of Risk and Return, since 1976</p> <p>Rule of Three and Four Henderson, Bruce. The Rule of Three and Four, since 1976</p> <p>Logical Incrementalism Quinn, James Brian. Strategies for Change: Logical Incrementalism, since 1978</p> <p>Five Forces Porter, Michael E. How Competitive Forces Shape Strategy, since 1979</p> <p>Benchmarking Camp, Robert C. Benchmarking: The Search for Industry Best Practices That Lead to Superior Performance, since 1979</p> <p>Three Generic Strategies Porter, Michael E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors, since 1980</p> <p>7-S Peters, Thomas J. and Robert H. Waterman, Jr. In Search of Excellence: Lessons from America's Best-Run Companies, since 1980</p> <p>(BCG) Advantage Matrix Richard Lochridge. Strategy in the 1980s, since 1981</p> <p>Diversification Strategy and Profitability Rumelt, Richard P. Diversification Strategy and Profitability, since 1982</p> <p>Niche Strategy Woo, Carolyn Y. and Arnold C. Cooper. The Surprising Case for Low Market Share, since 1982</p> <p>Total Quality Management Deming, W. Edwards. Out of the Crisis, since 1982</p> <p>3Cs Ohmae, Kenichi. The Mind of the Strategist: The Art of Japanese Business, since 1982</p> <p>Four Phases of Strategy Gluck, Frederick W., Stephen P. Kaufman, and Steven A. Walleck. Strategic Management for Competitive Advantage, since 1984</p> <p>Resource-Based View Wernerfelt, Birger. A Resource-Based View of the Firm, since 1984</p> <p>Value Chain Porter, Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, since 1985</p>

Continúa...

Variable dependiente	Variable independiente	Estrategia general	Estrategias específicas
			<p>Six Sigma Smith, Bill. Six Sigma, since 1986</p> <p>Mintzberg's 5Ps Mintzberg, Henry. The Strategy Concept I: Five Ps for Strategy, since 1987</p> <p>Core Competencies Prahalad, C.K. and Gary Hamel. The Core Competence of the Corporation, since 1989.</p> <p>Diamond Model Porter, Michael E. The Competitive Advantage of Nations, since 1990</p> <p>Commitment Ghemawat, Pankaj. Commitment: The Dynamic of Strategy, since 1991.</p> <p>Capabilities Competition Stalk, George, Philip Evans, and Lawrence E. Shulman. Competing on Capabilities: The New Rules of Corporate Strategy, since 1992.</p> <p>Sustainability Strategy Elkington, John. Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business, since 1994</p> <p>Ecosystem Strategy Moore, James F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition, since 1993</p> <p>Return on Quality Rust, Roland, Anthony J. Zahorik, and Timothy L. Keiningham. Return on Quality (ROQ): Making Service Quality Financially Accountable, since 1995</p> <p>Bowman's Strategy Clock Bowman, Cliff and David Faulkner. Competitive and Corporate Strategy, since 1996</p> <p>Co-Opetition Brandenburger, Adam M. and Barry J. Nalebuff. Co-Opetition, since 1996</p> <p>Distinctive Capabilities Kay, John. The Structure of Strategy, since 1997</p> <p>Value Chain Deconstruction Stern, Carl W. The Deconstruction of Value Chains, since 1998</p> <p>Profit Patterns Slywotzki, Adrian J., David J. Morrison, Ted Moser, Kevin A. Mundt, and James A. Quella. Profit Patterns: 30 Ways to Anticipate and Profit from Strategic Forces Reshaping Your Business, since 1999</p> <p>Delta Model Hax, Arnolodo C., Dean L. Wilde II. The Delta Model: Adaptive Management for a Changing World, since 1999</p> <p>Strategy Maps Kaplan, Robert S. and David P. Norton. Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes, since 2000</p> <p>Strategy Without Design Chia, Robert C.H. and Robin Holt. Strategy Without Design: The Silent Efficacy of Indirect Action, since 2002</p> <p>Bottom of the Pyramid Prahalad, C.K. and Stuart L. Hart. The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits, since 2004</p> <p>Hardball Stalk, George, Jr. and Rob Lachenauer. Hardball: Five Killer Strategies for Trouncing the Competition, since 2004</p> <p>Strategic Intent Prahalad, C.K. and Gary Hamel. Strategic Intent, since 2005</p> <p>Competitive Strategy: Options and Games Chevalier-Roignant, Benoit and Lenos Trigeorgis. Competitive Strategy: Options and Games, since 2012</p> <p>Algorithmic Strategy Moldoveanu, Mihnea C. Algorithmic Foundations for Business Strategy, since 2013</p>
			<p>Emergent Strategy Mintzberg, Henry. Patterns in Strategy Formation, later The Rise and Fall of Strategic Planning, since 1978</p>
		Adaptive Adaptativa: ventaja competitiva temporal	<p>Time-Based Competition Stalk, George. Time—The Next Source of Competitive Advantage, since 1988</p> <p>First-Mover Advantage Lieberman, Marvin B. and David B. Montgomery. First-Mover Advantages, since 1988</p> <p>Mass Customization Pine, B. Joseph, II. Mass Customization: The New Frontier in Business Competition, since 1992</p> <p>Hypercompetition D'Aveni, Richard. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Manuevering, since 1994</p>

Variable dependiente	Variable independiente	Estrategia general	Estrategias específicas
			<p>Value Migration Slywotzki, Adrian J. Value Migration: How to Think Several Moves Ahead of the Competition, since 1995</p> <p>Strategic Inflection Points Grove, Andrew S. Only the Paranoid Survive: How to Exploit the Crisis Points That Challenge Every Company, since 1996</p> <p>Dynamic Capabilities Teece, David J., Gary Pisano, and Amy Shuen. Dynamic Capabilities and Strategic Management, since 1997</p> <p>Temporary Advantage Fine, Charles H. Clockspeed: Winning Industry Control in the Age of Temporary Advantage, since 1998</p> <p>Continuous Strategy Process Markides, Constantinos C. A Dynamic View of Strategy, since 1999</p> <p>Digital Strategy Evans, Philip and Thomas S. Wurster. Blown to Bits: How the New Economics of Information Transforms Strategy, since 2000</p> <p>Strategy as Simple Rules Eisenhardt, Kathleen M. and Donald Sull. Strategy as Simple Rules, since 2001</p> <p>Serial Temporal Advantage Wiggins, Robert R. and Timothy W. Ruefli. Sustained Competitive Advantage: Temporal Dynamics and the Incidence and Persistence of Superior Economic Performance, since 2002</p> <p>Business Model Innovation * Lindgardt, Zhenya, Martin Reeves, George Stalk, and Michael S. Deimler. Business Model Innovation: When the Game Gets Tough, Change the Game, since 2009</p> <p>Adaptive Advantage* Reeves, Martin, Michael S. Deimler, Yves Morieux, and Ron Nicol. Adaptive Advantage, since 2010</p> <p>Transient Competitive Advantage McGrath, Rita Gunther. The End of Competitive Advantage: How to Keep Your Strategy Moving as Fast as Your Business, since 2013</p>
		Renewal Renovadora: ventaja competitiva temporal	<p>Transformational Change Handy, Charles. The Age of Unreason: Reflections of a Reluctant Capitalist, since 1989</p> <p>Reengineering Hammer, Michael. Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate, since 1990</p> <p>Change Management Kotter, J.P. Leading Change, since 1996</p>
		Visionary Visionaria: ventaja competitiva temporal	<p>Innovation Adoption Curves Rogers, Everett M. Diffusion of Innovations, since 1962</p> <p>(Dis)continuous Innovation Dosi, Giovanni. Technological Paradigms and Technological Trajectories: A Suggested Interpretation of the Determinants and Directions of Technical Change, since 1982</p> <p>Disruptive Innovation Bower, Joseph L. and Clayton M. Christensen. Disruptive Technologies: Catching the Wave, since 1995.</p> <p>Competing for the Future Hamel, Gary and C.K. Prahalad. Competing for the Future, since 1996</p> <p>Value Innovation Kim, W. Chan and Renée A. Mauborgne. Value Innovation: The Strategic Logic of High Growth, since 1996</p> <p>Tipping Point Gladwell, Malcolm. The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference, since 2000</p> <p>Blue-Ocean Strategy Kim, W. Chan and Renée Mauborgne. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant, since 2005</p>
		Shaping Formación: ventaja competitiva temporal	<p>S-Curve Foster, Richard. Innovation: The Attacker's Advantage, since 1986</p> <p>Ecosystem Strategy Moore, James F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition, since 1993</p> <p>Co-Opetition Brandenburger, Adam M. and Barry J. Nalebuff. Co-Opetition, since 1996</p> <p>Open Innovation Chesbrough, Henry. Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology, since 2003</p> <p>Shared Value Porter, Michael E. and Mark R. Kramer. Strategy & Society: The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility, since 2006</p>

Fuente: elaboración propia con base en Reeves, Haanaes y Sinha (2015).

las empresas, industrias y naciones. Esta característica ocasiona que la causalidad de la competitividad sea muy particular y difícil de generalizar por las condiciones individuales de las organizaciones, lo que da como resultado una falta de unificación sobre los factores específicos que la propician, y por consiguiente, su definición es un concepto “amorfo”.

Se verificó en la literatura que la mayoría de los autores define a la productividad como causante de la competitividad, pero no se menciona cómo a partir de la productividad se origina la competitividad. El Índice Global de Competitividad del Foro Económico Mundial utiliza 12 pilares con diferentes indicadores para la medición de la competitividad, pero el resultado es el nivel de productividad de cada nación y no el de competitividad. Se infiere además que cada nación aplica una estrategia específica para cada pilar.

Se propone un modelo de competitividad que es perfectible, pero cuyo propósito es mostrar que la productividad es el elemento causante de la competitividad, aunque este efecto no está claro ni explicado en la literatura por los investigadores y académicos.

Las estrategias generales y específicas se muestran como parte de su desarrollo histórico y de la importancia en el logro de la productividad y competitividad.

Referencias

- Ahmedova, S. (2015). Factors for Increasing the Competitiveness of Small and Medium - Sized Enterprises (SMEs) in Bulgaria. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 195, 1104–1112. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.155>
- Akpınar, M., Can, Ö. y Mermercioglu, M. (2017). Assessing the sources of competitiveness of the US states. *Competitiveness Review*, 27(2), 161–178. <https://doi.org/10.1108/CR-02-2016-0014>
- Aranguren, Mari Jose y Magro, E. (2020). How can universities contribute to regional competitiveness policy-making? *Compet-*

- itiveness Review*, 30(2), 101–117. <https://doi.org/10.1108/CR-11-2018-0071>
- Aranguren, Mari José, Magro, E. y Wilson, J. R. (2017). Regional competitiveness policy in an era of smart specialization strategies. *Handbook of Regions and Competitiveness: Contemporary Theories and Perspectives on Economic Development, September 2019*, 546–563. <https://doi.org/10.4337/9781783475018>
- Carro, R. y González, D. (2017). *Productividad y competitividad*. Universidad Nacional del Mar de la Plata.
- CEPAL (1999). *Competitiveness of the manufacturing and Agro-Industrial sectors in the Caribbean with a focus on Dominica, Guyana, Saint Vincent and The Grenadines and Trinidad and Tobago*. CEPAL.
- Charles, V. y Sei, T. (2019). A two-stage OGI approach to compute the regional competitiveness index. *Competitiveness Review*, 29(2), 78–95. <https://doi.org/10.1108/CR-08-2017-0050>
- Chursin, A. y Makarov, Y. (2015). Management of Competitiveness. En *Management of Competitiveness*. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-16244-7>
- Danaei, F. H. (2015). Achieving national wellbeing through promoting national competitiveness capacity. *Journal of Governmental Management*, 7(2), 245–258.
- European Union (2011). *European competitiveness report 2011*. Publications Office of the European Union.
- FAO (2019). *El estado mundial de la producción de alimentos. Progresos en la lucha contra la pérdida y el desperdicio de alimentos*. Roma: Organización de las Naciones Unidas.
- Farhikhteh, S., Kazemi, A., Shahin, A. y Mohammad Shafiee, M. (2020). How competitiveness factors propel SMEs to achieve competitive advantage? *Competitiveness Review*, 30(3), 315–338. <https://doi.org/10.1108/CR-12-2018-0090>
- Flanagan, R., Lu, W., Shen, L. y Jewell, C. (2007). Competitiveness in construction: A critical review of research. *Construction Management and Economics*, 25(9), 989–1000. <https://doi.org/10.1080/01446190701258039>

- Forum, T. W. E. (2015). The global competitiveness report 2015-2016. En *World Economic Forum* 5(5).
- freshplaza (13 de 7 de 2020). *freshplaza*. Obtenido de freshplaza: <https://www.freshplaza.es/article/9193714/>
- Haj Youssef, M. S., Hussein, H. M. y Christodoulou, I. (2019). Competitiveness and managerial discretion: an empirical investigation at the national-level. *Competitiveness Review*, 29(2), 181–203. <https://doi.org/10.1108/CR-01-2017-0011>
- Huo, D. (2014). Impact of country-level factors on export competitiveness of agriculture industry from emerging markets. *Competitiveness Review*, 24(5), 393–413. <https://doi.org/10.1108/CR-01-2012-0002>
- Kalim, R., Arshed, N. y Shaheen, S. (2019). Does competitiveness moderate inclusive growth: a panel study of low-income countries. *Competitiveness Review*, 29(2), 119–138. <https://doi.org/10.1108/CR-11-2017-0074>
- Krugman, P. R. (1996). Making sense of the competitiveness debate. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), 17–25. <https://doi.org/10.1093/oxrep/12.3.17>
- Lakatos, I. (1987). *Historia de la ciencia y sus reconstrucciones racionales*. Tecnos.
- Luminita, C. P., Laura, B. y Florin, L. (2013). Research on competitiveness. *Research Paper Management*, 2(9), 111–113.
- Mintzberg, H. y Waters, J. A. (1985). Of strategies deliberate and emergent. *Strategic Management Journal*, 6(3), 257–72.
- OCDE (2012). *Competitiveness and Private Sector Development: Ukraine 2011: Sector Competitiveness Strategy*. OECD Publishing.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Free.
- Porter, M. E., Pat, N. y Porter, M. E. (2010). *The Competitive Advantage of Related papers The Competitive Advantage of Nations, States and Regions National Council of Professors*.
- Reeves, M., Haanaes, K. y Sinha, J. (2015). *Your Estrategy Needs a Strategy*. Harvard Business Review Press.
- Robbins, S. y Judge, T. (2009). *Comportamiento organizacional*, 13ª ed., Pearson Educación.

- Salas-Velasco, M. (2019). Competitiveness and production efficiency across OECD countries. *Competitiveness Review*, 29(2), 160–180. <https://doi.org/10.1108/CR-07-2017-0043>
- Schwab, K. (2018). The Global Competitiveness Report. En *World Economic Forum*.
- Schwab, K. y Zahidi, S. (2020). The global competitiveness report: How countries are performing on the road to recovery. En *World Economic Forum*. www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf
- Singh, J. (2009). An empirical study of motivation in the Indian air force. Focus. *Journal of Defence Studies*, 3(4), 131–138.
- Sölvell, Ö. (2015). The Competitive Advantage of Nations 25 years – opening up new perspectives on competitiveness. *Competitiveness Review*, 25(5), 471–481. <https://doi.org/10.1108/CR-07-2015-0068>
- Švárová, M. y Vrchota, J. (2014). Influence of competitive advantage on formulation business strategy. *Procedia Economics and Finance*, 687–694. doi:10.1016/S2212-5671(14)00394-3
- Wenzel, L. y Wolf, A. (2016). Towards a new measure of a country's competitiveness: applying canonical correlation. *Competitiveness Review*, 26(1), 87–107. <https://doi.org/10.1108/CR-09-2014-0030>
- Wilson, S. (2018). Assessing export competitiveness of food manufacturers in SIDS. *Competitiveness Review*, 28(4), 408–432. <https://doi.org/10.1108/CR-07-2016-0038>
- World Economic Forum (2018). The Global Competitiveness Index Report 2017. In *World Economic Forum (WEF)*. <http://ci.nii.ac.jp/naid/110008131965/>

Modelo estructural de incidencia delictiva y entorno social en México

Nadyra Rodríguez-Arias

Resumen: Las condiciones sociodemográficas y estructurales de México son factores recurrentes en el análisis y estudio de la incidencia delictiva. Por ello, los procesos de construcción del tejido social en el país permiten comprender el fenómeno del delito como una consecuencia de distintos factores altamente correlacionados. Para el presente estudio se realiza un análisis multidimensional y multivariado, ajustado con modelos de ecuaciones estructurales para comprender la relación entre el entorno social y la incidencia delictiva en México. Se utilizan datos del censo general de población, índice de delincuencia, victimización y percepción de inseguridad y el censo nacional de gobierno, realizados por el INEGI. Los resultados muestran que el grado de analfabetismo contribuye a determinar en forma significativa el nivel de actividades relacionadas con la incidencia delictiva, tanto en la población total como, específicamente, en la población adolescente.

Palabras clave: Incidencia delictiva, entorno social, tejido social.

Structural model of criminal incidence and social environment in Mexico

Abstract: The sociodemographic and structural conditions in Mexico are recurring dimensions in the study of crime incidence. For this reason, the processes of construction of the social fabric allow to understand the phenomenon of crime as a consequence of different highly correlated factors. In order to analyze the factors and conditions mentioned above, a multidimensional and multivariate

Nadyra Rodríguez-Arias. Profesora en el área de Business Programas, Arkansas State University, Querétaro, México. Correo electrónico: nrodriguez@astate.edu

Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública, vol. 15, núm. 32, enero-junio de 2022, pp. 119-137. Fecha de recepción: 23 de mayo de 2022. Fecha de aceptación: 21 de junio de 2022.

analysis is carried out, adjusted with a structural equations model, to explore the relationship between the social environment and crime incidence in Mexico using data from the general population census, crime rate, victimization and perception of insecurity and the national government census, carried out by INEGI. The results show that the level of illiteracy contributes to significantly determine the level of activities related to crime, considering both the total population and the adolescent population only.

Keywords: Criminal incidence, social environment, social fabric, adolescent population, illiteracy.

La construcción del entorno social

Una de las definiciones del concepto de *tejido social* se puede encontrar en la reseña del libro *Reconstrucción del tejido social: una apuesta por la paz*, realizada por Alonso (2016): “configuración de vínculos sociales e institucionales que favorecen la cohesión y la reproducción de la vida social” (p. 146).

De acuerdo con esta definición, el tejido social representa un factor relevante en procesos de autorregulación ciudadana, dada su relevancia en la generación de patrones sociales de comportamiento orientados a fomentar diversos grados de convivencia, desde la interacción pacífica hasta situaciones de violencia y resquebrajamiento social (Falla y Chávez, 2004).

También es importante considerar la coexistencia de distintos tipos de tejido social, entre los cuales se pueden mencionar los siguientes: en primer lugar, los entornos planificados basados en sistemas formales cerrados que contribuyen a una mayor cohesión social por su grado de aislamiento de la realidad urbana (fraccionamientos cerrados); en segundo lugar se encuentran los entornos espontáneos que conforman sistemas abiertos e incompletos y tienen una fuerte capacidad de generar tejido social por sus propias características de sistema informal abierto (Ferretti, 2014).

En esa dinámica de interacción social, diversas investigaciones señalan que las condiciones adversas podrían representar un motor para la generación de procesos colectivos de participación y

compromiso de las y los habitantes, con la meta de propiciar cambios favorables en el entorno, mediante la construcción de redes de soporte resilientes, estrategias colectivas y la percepción de apoyo social (Cueto, Espinosa, Guillén y Seminario, 2016). Así, cada grupo social será distinto y, por tanto, las características de su tejido social también.

De lo anterior se puede deducir que el tejido social es resultado de un entorno social favorable o desfavorable, y éste genera determinado desarrollo en los grupos sociales; entonces, los factores que configuran el tejido social son fundamentales para entender el tipo de entorno social que se logre. Estos factores se pueden clasificar en tres dimensiones: comunitarios, institucionales y estructurales (Alonso, 2016).

Como ejemplo, encontramos que los procesos de desadaptación juvenil, la desorganización comunitaria (Constanzo, Vidal y Sánchez, 2012), así como la desintegración familiar, la falta de acuerdos comunes y de sistemas efectivos generadores de relaciones institucionales y sociales, van a arrojar un entorno social desfavorable, que generalmente se identifica en la existencia de violencia, criminalidad e inseguridad.

A partir del contexto previamente explicado, la pregunta de investigación que guía el presente estudio se enuncia de la siguiente manera:

Pi: ¿Cuál es el grado de influencia que los índices de densidad relativos a las variables habitacional, analfabetismo, población económicamente activa, delincuencia, conducta violenta y resentimiento social estatales tienen en el entorno social de México?

De esta pregunta se desprenden dos hipótesis de trabajo, mismas que se describen a continuación:

H1: *Los índices de densidad relativos a las variables habitacional, analfabetismo, población económicamente activa, delincuencia, conducta violenta y resentimiento social estatales son variables correlacionadas.*

H2: Los índices de densidad relativos a las variables habitacional, analfabetismo, población económicamente activa, delincuencia, conducta violenta y resentimiento social estatales representan variables manifiestas estadísticamente significativas para explicar el entorno social de México.

Con estas premisas, la presente investigación considera los siguientes aspectos metodológicos: primero, se argumenta sobre el constructo relativo a la incidencia delictiva con base en una revisión de la literatura que permita ubicar conceptualmente el término de incidencia delictiva respecto de la incidencia social; segundo, se explica el método seleccionado para analizar el problema de investigación, basado en modelos de ecuaciones estructurales reflectivos; por último, se interpretan los resultados y se elabora la correspondiente conclusión.

El entorno social y la incidencia delictiva en México

Dada la relevancia del tema, el objetivo del presente trabajo es determinar la forma en que la incidencia delictiva está relacionada con el entorno social, para lo que se considera un constructo base identificado de manera contextual y teórica, analizado estadísticamente y validado con la evidencia empírica del índice de incidencia delictiva del INEGI.

El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) define a la incidencia delictiva como la “presunta ocurrencia de delitos registrados en averiguaciones previas iniciadas o carpetas de investigación reportadas por las procuradurías de Justicia y las fiscalías generales”, y añade que se tiende a identificar la combinación de factores sociodemográficos y estructurales tales como la juventud y la pobreza con inseguridad y delincuencia (Coneval, 2020).

Es importante mencionar que el abordaje de entorno social puede ser distinto dependiendo del tipo de análisis empírico que se realiza. Por ejemplo, para Alvarado, Valencia y Iturralde (2019) el entorno social tiene que ver con las características del vecindario

y la localización, y esto es determinante de cómo el entorno social encuentra relación con la existencia o ausencia de delito. En este caso, la relación va de entorno a violencia, y se tienen específicamente identificadas las variables que conforman ese entorno.

Para este caso, los autores realizan estimaciones con modelos *probit* y *logit* en los que el entorno social es la variable que explica la ocurrencia de robo violento en microempresas en Monterrey, Nuevo León. Y lo que encuentran Alvarado *et al.* (2019) es que una menor distancia a un parque, a una vialidad y a un cuartel policial (variables del entorno) tienen un efecto positivo en la disminución de robos violentos en microempresas. Estos resultados apoyan el hecho de que las características del entorno son fundamentales para el diseño de gestión de dichas unidades económicas en México (Esparza y Martínez, 2018).

Por tanto, si la violencia fragmenta el tejido social y se genera un entorno social desfavorable, entonces la criminalidad y la violencia son factores que perpetúan ese entorno que impide mejorar el desarrollo de los grupos sociales. Otros factores considerados en la literatura para describir el entorno social es la desigualdad en los ingresos, el desempleo y el nivel de educación. De acuerdo con Vallejo y Villegas (2018), tales factores son clave en el aumento de la criminalidad. Estos autores agregan las diferencias salariales para el caso de Guanajuato.

Para el caso de México, existen diversos estudios que han documentado el proceso de erosión del tejido social vía las relaciones familiares, en los que se detecta que dos de las principales causas son la pobreza y la inseguridad del empleo, ya que profundizan el aislamiento y la segregación (Aboites, Sánchez y Minor, 2015). Lo anterior se refleja en una disminución de la cohesión social, es decir, vínculos sociales débiles o que no llegan a formarse en lo absoluto.

En ese sentido, el entorno familiar posee gran importancia como raíz de situaciones sintomáticas de incidencia delictiva como manifestación emergente de un entorno social problemático y complejo, aunados a distintos componentes estructurales en la adquisición y reproducción de patrones de comportamiento relacionados (García y Posadas, 2018).

Así, la sociedad mexicana ha enfrentado históricamente el dilema del progreso económico y del desarrollo social con la confluencia contemporánea de factores multidimensionales, dentro de los que se pueden encontrar las dimensiones ecológica, económica, humanitaria y de seguridad, en las que el país se presenta como un escenario sociopolítico complejo caracterizado por el debilitamiento del tejido social y un incremento de la violencia estructural en términos de pobreza, exclusión, discriminación, despojo, entre otros (González y Guadalupe, 2014).

Es por ello que los factores de incidencia delictiva como la delincuencia y la inseguridad son resultado de la ruptura del tejido social, la violencia estructural, la impunidad y la corrupción; estas manifestaciones de problemas sociales son parte de un fenómeno complejo que involucra falta de cohesión comunitaria, los valores sociales predominantes y el crecimiento de oportunidades delictivas (Pérez y Millán, 2019).

A continuación se describen la metodología seleccionada y las variables manifiestas descriptivas utilizadas, para posteriormente ampliar la discusión sobre el modelo de ecuaciones estructurales que permite explicar las variables manifiestas significativas en la medición de la incidencia delictiva y el entorno social en México.

Método

En este apartado se presenta el marco argumentativo bajo el cual se propone la variable latente de la construcción del ser social, utilizando como punto de partida la explicación de los conceptos de variable latente, variable manifiesta, la definición conceptual de la construcción del ser social, los indicadores cuantitativos relacionados con el mismo y la forma en cómo se relacionan hipotéticamente.

Después, se incluye un análisis de correlación entre variables que permitirá determinar si existe una posible relación entre las variables manifiestas, que son consideradas como explicativas de la variable latente en cuestión.

Finalmente, se presenta un análisis factorial de las variables del constructo teórico correspondiente a la construcción del ser social, donde es posible observar las cargas factoriales que están implicadas en un modelo teórico y, con ello, dar paso a una etapa final con un modelo de trayectoria propuesto en el que se identifiquen gráficamente las características de un proceso de construcción del ser social.

Análisis descriptivo

Para el análisis descriptivo del entorno social se han considerado los datos de distintas encuestas realizadas por el INEGI en 2010. Por ello, en el Cuadro 1 se incluyen las variables consideradas para el modelo estructural propuesto en la presente investigación.

Modelo de ecuaciones estructurales

El enfoque de análisis de datos con la técnica PLS está basado en el análisis de la varianza, lo que implica que la metodología para la modelación de los fenómenos sociales sea más flexible, puesto que no exige supuestos de parametricidad rigurosos, principalmente en términos de una distribución determinada de datos, así como se establece que este tipo de modelos ajustados con PLS se utilizan en situaciones de predicción y no confirmatorias (Martínez y Fierro, 2018).

Esta técnica representa una herramienta de utilidad para determinar el grado de interacción entre las variables manifiestas, tanto reflexivas como formativas, en términos de una variable latente generada a partir de un constructo teórico, que busca ser probado de acuerdo con los datos obtenidos en forma empírica.

De esta forma, los modelos de ecuaciones estructurales son considerados como una técnica estadística multivariada, que permite probar la relación no causal entre variables observadas (manifiestas, medidas en forma directa) y latentes (constructos contextualmente

Cuadro 1. Listado de variables manifiestas descriptivas

Año: 2010		
Nombre de variable	Significado	Descripción
DHB	Índice de densidad habitacional	Indicador que muestra la densidad habitacional al comparar las variables <i>Ocup</i> y <i>NumViv</i> ,* de acuerdo con el Censo General de la Población del INEGI (2010).
DAN	Índice de Densidad de Analfabetismo	Indicador que muestra la densidad de analfabetismo de una población al comparar las variables <i>Analfa</i> y <i>Ptotal</i> ,* de acuerdo con el Censo General de la Población del INEGI (2010).
DPEA	Índice de Densidad de Población Económicamente Activa	Indicador que muestra la densidad de la población económicamente activa al comparar las variables <i>PEA</i> y <i>Ptotal</i> , de acuerdo con el Censo General de la Población del INEGI (2010).
IDEL	Índice de Delincuencia	Indicador que muestra el índice de delincuencia por cada 100 mil habitantes en cada entidad federativa, realizada por el INEGI.
CONDV	Conducta Violenta	Indicador que muestra la tasa de prevalencia delictiva, de acuerdo con la información recopilada en la Encuesta Nacional de Victimización y Percepción sobre Seguridad Pública del INEGI. ¹
RESSO	Resentimiento social	Indicador que muestra la cantidad de adolescentes ingresados por conductas delictivas asociadas a delitos del fuero común, por entidad federativa según tipo de delito de acuerdo con el Censo Nacional de Gobierno, 2011 del INEGI.

* *Analfa* se refiere a personas en situación de analfabetismo, *Ptotal* es la población total, *Ocup* es el total de ocupantes de la totalidad de las viviendas registradas por entidad federativa y *NumViv* es el total de viviendas identificadas.

¹ Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/temas/incidencia/>

Fuente: elaboración propia (2021).

determinados y teóricamente fundamentados) (Manzano, 2017); por ello, una práctica recomendable es incluir dentro del proceso argumentativo la construcción de la(s) variable(s) latente(s) que guían el trabajo de investigación.

Construcción de variable latente: Entorno social en México

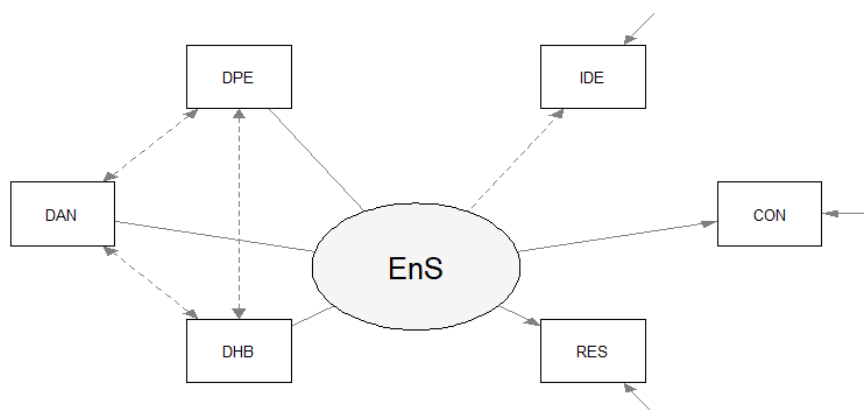
Una variable latente es una propiedad no observable directamente de procesos, hechos, fenómenos, situaciones o seres vivos que se asume ser afectada o afectar a variables que son manifiestas, es decir, directamente observables y medibles. Su inclusión dentro de un modelo tiene como uno de sus objetivos el representar el efecto de factores en características o propiedades que no son medibles directamente; dentro de los principales modelos en los que se incluyen variables de esta naturaleza son modelos de variables latentes como el análisis factorial y los modelos de ecuaciones estructurales, que pueden ser ajustados para representar una realidad a partir de la técnica de mínimos cuadrados parciales (Bartolucci, 2012).

En una representación conceptual con base en variables latentes modelada con ecuaciones estructurales y ajustadas con mínimos cuadrados parciales es posible incluir la interacción de variables latentes con variables manifiestas formativas y reflexivas.

De acuerdo con Sánchez (2013), en un modelo que incluya variables latentes en relación con variables manifiestas, una variable manifiesta formativa es aquella en donde las variables manifiestas son la causa de una variable latente; por otro lado, una variable manifiesta reflexiva es aquella que es causada por la variable latente, es decir, refleja la manifestación de la variable latente.

En el sentido del párrafo anterior, la variable latente propuesta para el presente estudio se refiere al constructo relacionado con el “entorno social” en la construcción de la identidad del ser y su posible efecto en un comportamiento orientado hacia el desarrollo de actividades de naturaleza ilícita. En la Figura 1 se presenta el modelo conceptual estructural del problema de investigación.

Figura 1. Modelo conceptual estructural hipotético del problema de investigación



Fuente: elaboración propia (2020).

La figura anterior representa en forma conceptual una interacción hipotética de la variable latente “entorno social”, que es causada por las variables manifiestas DAN, DPE y DHB, lo cual representa el factor formativo del modelo. Por otro lado, la parte reflexiva del modelo se representa por las variables manifiestas IDE, CON y RES, en las que la dirección de las flechas con línea continua son la clave de identificación de estas definiciones, mientras que las flechas bidireccionales con línea discontinua representan las interacciones entre las variables manifiestas independientes.

A partir de esta representación conceptual hipotética, se incluyen las diversas técnicas relacionadas con el diseño de constructos teóricos, la correlación entre variables y el análisis del modelo representado mediante la determinación y medición de la carga factorial de los constructos incluidos.

Estadística descriptiva

En primera instancia, se presenta una tabla con datos concentrados para cada una de las variables manifiestas que forman parte de

la hipótesis general del presente estudio, con información cuantitativa a escala natural, como se muestra en la Tabla 1.

Como es posible observar en esta tabla, las entidades federativas que presentan un mayor nivel de conducta violenta son Aguascalientes, Chihuahua, CDMX, Baja California, Sonora, Quintana Roo, Nuevo León, Estado de México, Sinaloa y Coahuila; por otro lado, los estados con los mayores indicadores de delincuencia son Aguascalientes, Sonora, CDMX, Chihuahua, Quintana Roo, Nuevo León, Yucatán, Sinaloa, Guerrero, Jalisco y Estado de México. Lo anterior muestra una reincidencia del 80%, es decir, 8 de 10 estados que se encuentran en los primeros lugares de un indicador, reinciden en el segundo, lo cual sugiere una posible correlación significativa y positiva entre ambas variables.

En ese orden de ideas, con objeto de validar la evidencia previa, se procede con un análisis de correlación de las variables cuantitativas manifiestas del estudio, para comenzar con el proceso de contrastación de las hipótesis consideradas en el estudio.

Estadística inferencial para el contraste de hipótesis de trabajo

En función de la primera hipótesis de trabajo H1, se realizó un análisis de correlación no paramétrico entre las variables manifiestas cuantitativas incluidas en esta investigación. Debido a la naturaleza cuantitativa de las variables independientes, se utilizará la correlación de Pearson para aplicar esta técnica estadística.

Un coeficiente de correlación mide el grado de relación o asociación existente generalmente entre dos variables aleatorias, y dentro del dominio de ese indicador, el coeficiente de correlación de Pearson tiene como objetivo medir la fuerza o grado de asociación entre dos variables aleatorias cuantitativas que poseen una distribución normal bivariada conjunta (Restrepo y González, 2007).

En el proceso de aplicación del coeficiente de correlación de Pearson se busca determinar el grado de asociación entre las variables aleatorias cuantitativas que son parte del modelo propuesto para esta investigación, y que como tal podrá aportar información

Tabla 1. Concentrado de variables manifiestas por entidad federativa

<i>Estado</i>	<i>DHB</i>	<i>DAN</i>	<i>DPEA</i>	<i>IDEL</i>	<i>CONDV</i>	<i>RESSO</i>
Aguascalientes	12.34	0.22	0.32	56,089	36,285	202
Baja California	0.83	0.15	0.32	31,791	30,943	915
Baja California Sur	11.66	0.16	0.32	25,779	23,280	68
Campeche	29.62	0.26	0.34	20,922	17,260	21
Coahuila	1	0.16	0.32	29,279	25,203	103
Colima	39.12	0.25	0.3	17,343	17,224	201
Chiapas	5.43	0.48	0.33	15,028	12,814	549
Chihuahua	21.47	0.2	0.31	41,903	35,828	329
CDMX	0.84	0.13	0.36	44,055	32,340	2575
Durango	12.82	0.2	0.31	23,803	20,418	135
Guanajuato	3.8	0.39	0.3	23,365	21,100	177
Guerrero	4.48	0.5	0.32	33,467	20,216	314
Hidalgo	13.3	0.45	0.32	22,662	20,225	107
Jalisco	4.38	0.28	0.31	32,980	24,454	1077
México	5.4	0.34	0.31	32,958	27,957	589
Michoacán	1.14	0.39	0.31	15,469	15,106	71
Morelos	5.3	0.31	0.32	28,491	21,898	111
Nayarit	15.07	0.27	0.33	31,741	23,106	319
Nuevo León	8.87	0.16	0.34	38,136	27,962	896
Oaxaca	5.81	0.48	0.36	25,193	16,189	83
Puebla	0.96	0.4	0.33	23,946	21,441	86
Querétaro	0.74	0.45	0.32	19,516	19,062	49
Quintana Roo	106.58	0.28	0.33	41,093	28,419	48
San Luis Potosí	4.35	0.37	0.31	30,827	22,503	115
Sinaloa	5.93	0.27	0.31	34,254	26,056	85
Sonora	3.6	0.19	0.32	46,774	29,008	980
Tabasco	13.24	0.3	0.29	32,185	24,480	220
Tamaulipas	1.76	0.18	0.33	27,083	22,661	350
Tlaxcala	41.81	0.31	0.32	26,065	20,874	126
Veracruz	1.21	0.36	0.33	19,867	16,900	253
Yucatán	6.96	0.28	0.32	37,647	17,715	54
Zacatecas	0	0.29	0.3	29,688	22,247	31

Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI.

valiosa para comprender el fenómeno de estudio (denominado como *entorno social*) en términos de la interacción multivariada de los indicadores cuantitativos considerados, de acuerdo con la Tabla 2.

En dicha tabla se observa que la mayor fortaleza de correlación positiva fuerte se encuentra entre las variables IDEL y CONDV (en fondo negro), mientras que una relación positiva moderada se muestra en las variables RESSO con IDEL y con CONDV.

Otra relación positiva, pero moderada, que se observa es la que se da entre incidencia delictiva y resentimiento social. En un ambiente caracterizado por presentar un índice alto de delitos cometidos como parte de su cotidianeidad, se observará también un alto resentimiento social, es decir, mayor cantidad de adolescentes ingresados por conductas delictivas.

Por último, se muestra una relación fuerte negativa entre la variable CONDV y DAN, y moderada negativa entre IDEL y DAN (identificadas en gris oscuro). Se recuerda que las variables corresponden a “conducta violenta”, “índice de densidad de analfabetismo” e “índice de delincuencia”.

Estas dos relaciones parecen ser contra intuitivas, dado que la densidad de analfabetismo se mueve en dirección opuesta a conductas violentas e incidencia delictiva, es decir, a una mayor densidad de analfabetismo menor incidencia delictiva. Sin embargo, hay que tener presente que correlación no es causalidad, por lo

Tabla 2. Correlación con base en el coeficiente de correlación de Pearson

	DHB	DAN	DPEA	IDEL	CONDV	RESSO
DHB	1.00					
DAN	-0.09	1.00				
DPEA	0.03	-0.03	1.00			
IDEL	0.13	-0.49	0.10	1.00		
CONDV	0.10	-0.63	-0.01	0.85	1.00	
RESSO	-0.21	-0.39	0.39	0.40	0.44	1.00

Fuente: elaboración propia (2020).

que pueden existir variables que no están siendo observadas que atenúen o potencien estas asociaciones.

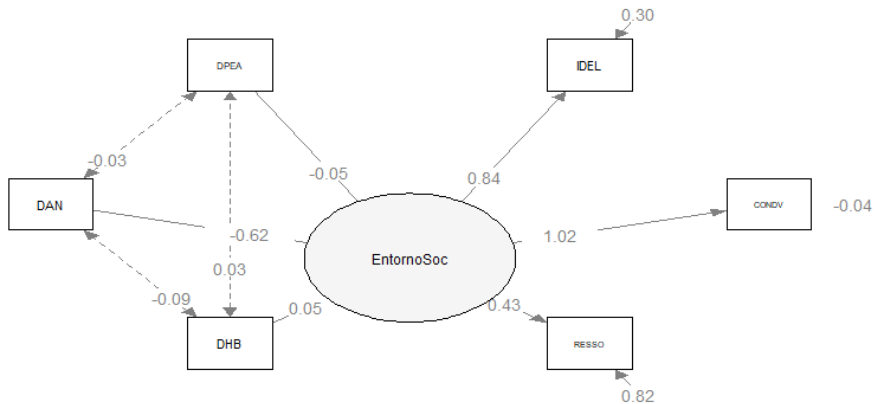
A continuación se realizará un análisis con un modelo de ecuaciones estructurales basado en el análisis de trayectorias, dada la naturaleza cuantitativa de cada una de las variables reflectivas, para determinar el grado en el que el modelo conceptual explica la conducta delictiva de la población contando con una variable latente mediadora denominada “entorno social”.

En lo que respecta al contraste de H2, el análisis del modelo de ecuaciones estructurales realizado consideró las cargas factoriales resultantes del modelo conceptual propuesto en la revisión de la literatura, así como el ajuste del mismo por medio de la regresión con PLS.

Con los datos obtenidos en las distintas encuestas disponibles del INEGI, el modelo de ecuaciones estructurales ajustado con PLS que utiliza el lenguaje R con la librería *Lavaan*, se muestra en la Figura 2.

En esta figura se muestran las interacciones significativas entre las variables manifiestas y la variable latente en términos de sus covarianzas, así como sus cargas factoriales y la dirección de los

Figura 2: Modelo de ecuaciones estructurales representativo del entorno social



Fuente: elaboración propia (2020).

efectos de las mismas; en ese respecto, los indicadores de ajuste para la validación del modelo estructural se muestran en la Tabla 3.

En la tabla se observa el grado de significancia del modelo propuesto con un *p-value* menor a 0.05 en términos de la interacción entre las variables consideradas en el presente estudio, lo que habla de la representatividad y significancia estadística del modelo.

Como es posible verificar en la figura conceptual presentada en el modelo de trayectorias obtenido en el análisis de los datos con la herramienta “lavaan” de Rstudio©, la carga factorial principal está representada en la interacción entre la densidad del nivel de alfabetismo con el entorno social, en forma directa con la variable latente y en forma intermedia con la manifestación de actividades ilícitas en la población, tanto en términos de incidencia delictiva, conducta violenta y resentimiento social.

Resultados

En términos de H1, al considerar los resultados obtenidos y validados con el modelo de ecuaciones estructurales, es posible afirmar que existe una correlación con alta intensidad entre la variable “índice de delincuencia”, el cual es un indicador de actividades delictivas realizadas en el periodo estudiado, con respecto a la “conducta violenta”, que está relacionado con la tasa de prevalencia delictiva mostrada en el país en ese periodo.

Tabla 3. Indicadores de ajuste para la validación del modelo estructural

Model Test User Model	
Test statistic	13.91
Degrees of freedom	6
P-value (Chi-square)	0.031

Fuente: elaboración propia (2020).

Asimismo, la información que puede ser extraída de esta relación tiene su base en la naturaleza de las variables, relacionadas entre sí tanto en forma teórica como empírica y, como tal, es un resultado esperado que muestra la validez en la extracción, manejo y uso de los datos.

En lo que corresponde a H2, a pesar de que el grado de personas económicamente activas y la cantidad de personas que habitan una casa son factores de cierta relevancia, el grado de analfabetismo de una sociedad determina en gran medida el nivel de actividades relacionadas con la incidencia delictiva, que abarca tanto a la población en general como a la población adolescente (resentimiento social) y por ello, una mejora en el nivel educativo de las personas, mejores acuerdos y acciones comunitarias para motivar la pertenencia social a partir de la educación tendrá un efecto positivo, directo e intermediado en la disminución de la delincuencia.

Por último, en términos de la pregunta de investigación, el modelo validado con los indicadores de ajuste nos muestra una relación estadísticamente significativa entre las variables consideradas en el estudio, lo cual es un indicador de que el entorno social en México puede ser explicado a partir de los índices de densidad relativos a las variables habitacional, analfabetismo, población económicamente activa, delincuencia, conducta violenta y resentimiento social estatales; sin embargo, la intensidad de las variables es distinta para cada circunstancia.

Es preciso notar que los indicadores de ajuste relativos a las variables consideradas como índices de delincuencia y la conducta violenta en los hogares son las variables del constructo del entorno social con mayor incidencia en el modelo, y por su naturaleza reflectiva es un indicador que refleja un entorno social favorecido por los indicadores del modelo ajustado.

Conclusiones

Para el diseño de políticas públicas, los resultados de esta investigación contienen información útil para conocer las variables que influyen en forma significativa y reflexiva en el entorno social.

Con el propósito de proponer un diseño de política pública para mejorar las condiciones de vida de la población con enfoque en las variables analizadas en el presente estudio, se concluye que es preciso tomar decisiones orientadas a resolver situaciones caracterizadas por el índice de delincuencia estatal y el resentimiento social como aquellas variables prioritarias, con mayor incidencia en el problema relativo a un entorno social conflictivo.

Las interacciones significativas del modelo permiten establecer un conjunto de bases para tomar decisiones acerca de los aspectos del problema que deben ser atendidos con cierto grado de prioridad, siendo el índice de delincuencia y la conducta violenta variables altamente correlacionadas y validadas dentro del constructo, por lo que es adecuado sugerir que aplicar diseños de atención y solución a estos factores permitirá contar con programas eficientes de mitigación en dichas circunstancias.

De acuerdo con los hallazgos en el presente trabajo, una estrategia de intervención sumamente eficaz sería aplicar políticas de mitigación de problemas sociales, en una primera etapa en las entidades federativas de Aguascalientes, Sonora, CDMX, Chihuahua, Quintana Roo y Baja California, dada la alta correlación de los índices de delincuencia y la conducta violenta.

Esta potencial estrategia de intervención permitiría obtener resultados multidimensionales (debido al alto grado de correspondencia entre los problemas sociales presentados en dichas entidades), y con ello fortalecer el uso eficiente de recursos públicos orientados a la solución de situaciones relativas al entorno social.

Para culminar, se sugiere que los distintos actores sociales, económicos, políticos y académicos participen en el análisis, formulación, implantación y mejora continua de dichos planes de mitigación de problemas sociales, para crear así una comunidad multifacética orientada a resolver situaciones complejas.

Referencias

- Aboites, G., Sánchez, A. y Minor Campa, E. (2015). La cohesión social y los límites de los hogares en México (2008-2012). *Acta Universitaria*, 25(4), 48–64. <https://doi.org/10.15174/au.2015.775>
- Bartolucci, F. (2012). Introduction to latent variable models. En *Latent variable and their use*, 1–27.
- Coneval (2020). Informe de evaluación de la política de desarrollo social. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Constanzo, A. Z., Vidal, J. M. y Sánchez, M. G. (2012). Variables psicosociales del entorno comunitario asociadas a procesos de desadaptación social en adolescentes: reflexiones a partir de un estudio de caso. *Universitas Psychologica*, 11(4), 1135–1145.
- Cueto, R. M., Espinosa, A., Guillén, H. y Seminario, M. (2016). Sentido de comunidad como fuente de bienestar en poblaciones socialmente vulnerables de Lima, Perú. *Psykhé*, 25(1), 1–18. <https://doi.org/10.7764/psykhe.25.1.814>
- Esparza, S. y Martínez, J. (2018). El impacto de las capacidades generales y de emprendimiento en el valor de las ventas de Mipymes michoacanas, 4(1), 1–17.
- Falla, U. y Chávez, Y. A. (2004). Realidades y falacias de la reconstrucción del tejido social en población desplazada. *Tabula Rasa*, (2), 169–187. <https://doi.org/10.25058/20112742.212>
- Ferretti, M. A. (2014). La construcción social de lo público como potencial regenerador en los tejidos desarticulados. *Contexto. Revista de La Facultad de Arquitectura de La Universidad Autónoma de Nuevo León*, VIII(9), 21–29.
- García, C. A. y Posadas, S. (2018). Acoso escolar: de lo tradicional a un enfoque integral. *Acta Pediátrica de México*, 39(2), 190. <https://doi.org/10.18233/apm39no2pp190-2011579>
- González, M. y Guadalupe, M. (2014). Movimientos sociales y desarrollo en México contemporáneo. *Espacios Públicos*, 17(39), 93–104.

- Manzano, A. P. (2017). Introducción a los modelos de ecuaciones estructurales. *Metodología de Investigación en Educación Médica*, 7(25), 67–72. <https://doi.org/10.1016/j.riem.2017.11.002>
- Martínez, M. y Fierro, E. (2018). Aplicación de la técnica PLS-SEM en la gestión del conocimiento: un enfoque técnico práctico. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 8(16). <https://doi.org/10.23913/ride.v8i16.336>
- Pérez, E. y Millán, H. (2019). Inclusión y justicia social en México. ¿Qué hacer desde la educación? *Revista Educación*, 43(2), 22. <https://doi.org/10.15517/revedu.v43i2.34047>
- Restrepo, L. y González, J. (2007). De Pearson a Spearman. *Revista Colombiana de Ciencias Pecuarias*, 20(2), 183–192.
- Sánchez, G. (2013). *PLS Path Modeling with R*. Trowchez Editions, 383. http://gastonsanchez.com/PLS_Path_Modeling_with_R.pdf

Análisis comparativo laboral, industrial y condición de ambulante en microempresas mexicanas

Gabino García-Tapia

Resumen: En la microempresa mexicana, los objetivos se enfocan en un proceso de supervivencia mediante la adaptación al medio ambiente y las contingencias de cada industria. Se analiza al sector de las microempresas mexicanas no agropecuarias en los ámbitos laboral, industrial y condición de ambulante, con datos de ENOE del INEGI, en una población económicamente activa en los sectores secundario y terciario. Los resultados muestran que las diferencias fundamentales se presentaron en horas ocupadas del sector transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, sin establecimiento; en cuestión de ingreso por horas, el mayor registro es en el sector servicios diversos, en empresas sin establecimiento. Las condiciones que caracterizan el ambulante y el ambiente de negocios representan diferencias significativamente validadas.

Palabras clave: Microempresa, ámbito laboral, industria, ambulante, sectores empresariales.

Código JEL: O10, O17, O57.

Comparative analysis of labor, industry and the status of street vendors in Mexican microenterprises

Abstract: In Mexican microenterprise, the most important goals are usually focused on an authentic survival process through adapta-

Gabino García-Tapia. Profesor titular definitivo y tutor del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración y del Programa de Posgrado en Economía de la UNAM. Correo electrónico: gabino@unam.mx

Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública, vol. 15, núm. 32, enero-junio de 2022, pp. 139-170. Fecha de recepción: 23 de mayo de 2022. Fecha de aceptación: 24 de junio de 2022.

tion to the environment and the contingencies of each industry. In that sense, a non-agricultural Mexican microenterprise sector is analyzed in terms of labor, industrial and ambulatory conditions, using official data from the official Mexican institution for statistics (INEGI), in an economically active population considering Secondary and Tertiary sectors of the industry. The results show that the fundamental differences were presented in busy hours in the Transport, communications, mail and storage sector, without establishment; In terms of hourly income, the highest record is in the diverse services sector, in companies without an establishment. The conditions that characterize the ambulance and the business environment represent significantly validated differences.

Keywords: Micro-enterprise, work environment, industry, ambulance, business sectors.

Introducción

Los sectores formal e informal de la economía desarrollan actividades comerciales entre sí, que fundamentalmente consisten en el abastecimiento de bienes por parte de grandes empresas del sector formal a entidades informales. En varios mercados, las empresas formales se enfrentan a una competencia cada vez mayor de las entidades informales. Por ejemplo, los vendedores ambulantes compran productos finales o intermedios en el sector formal (tiendas mayoristas, supermercados) y los revenden en las calles. Los supermercados a menudo ofrecen a estos proveedores productos caducados o a punto de caducar para su venta ambulante. Del mismo modo, los fabricantes y distribuidores suministran productos a las Mipymes y a las tiendas de barrio de los centros urbanos. Así, las empresas establecidas compiten con las informales, aunque estas últimas con ventajas sobre sus rivales del sector formal (INDECOPI, 2018).

En el caso de México, una práctica muy extendida en el mercado laboral es el autoempleo. Aun cuando hombres y mujeres enfrentan retos para hacer crecer sus negocios en México (como el acceso insuficiente al crédito y un entorno empresarial difícil), los hombres autoempleados tienen mayor probabilidad de ser empleadores y de registrarse formalmente ante las instancias gubernamentales. En

cambio, las mujeres autoempleadas tienen más probabilidades de mantenerse en la economía informal, a menudo como empleadas domésticas o vendedoras ambulantes (OCDE, 2018).

En este escenario se encuentra el 55% de los micronegocios en México, que no cuenta con un local propio, por lo que rentan el espacio en lugares concurridos como mercados o tianguis o son ambulantes. Aunado a ello, en el sector informal operan también muchos negocios familiares o micronegocios y que además de las condiciones económicas adversas, presentan un mayor riesgo de exposición a contagios (SE, 2020).

Si sólo se toma en cuenta el ámbito no agropecuario (que abarca a 46.5 millones de personas), en el cuarto trimestre de 2021 estaban ocupados en micronegocios 22.4 millones (48.2%); 8.2 millones (17.7%) en establecimientos pequeños; 5.7 millones (12.2%) en medianos; 5 millones (10.9%) en establecimientos grandes y 5.1 millones (11%) se ocuparon en otro tipo de unidades económicas.

Entre el trimestre octubre-diciembre de 2018 y el mismo lapso de 2019 la población ocupada en el ámbito no agropecuario creció en 1.4 millones de personas, siendo en los micronegocios donde se registró el incremento más significativo, con 849 mil personas, le siguieron otro tipo de unidades económicas con 273 mil personas, los medianos establecimientos con 160 mil personas y los pequeños establecimientos con 155 mil personas.

Del total de trabajadores subordinados y remunerados, el 8.4% se desempeñó en el sector primario de la economía, 27.6% en el secundario, 63.3% en el terciario y 0.8% sin especificar, en el trimestre que se reporta.

De estos trabajadores, 20.9 millones (55.1% del total) tienen acceso a instituciones de salud como prestación por su trabajo; cifra superior en 677 mil personas a la observada en el cuarto trimestre de 2018. Disponen de un contrato por escrito 21 millones (cantidad que aumentó en 655 mil personas frente a la de igual trimestre de 2018) y 16.5 millones no cuentan con el mismo (INEGI, 2020b).

El Estudio sobre la Demografía de los Negocios 2020 (EDN) brinda información acerca del panorama nacional de los establecimientos micro, pequeños y medianos que realizan actividades

manufactureras, comerciales y de servicios privados no financieros que sobrevivieron, nacieron y murieron a 17 meses de concluidos los censos económicos 2019.

De los 4.9 millones de establecimientos del sector privado y paraestatal registrados en los censos económicos 2019, el 99.8% pertenecen al conjunto de micro, pequeños y medianos. De éstos, según la encuesta sobre el impacto económico generado por covid-19, segundo evento (EDN, 2020), sobrevivieron 3.9 millones (79.19%) y 1,010,857 (20.81%) cerraron sus puertas definitivamente.

El estudio muestra que a 17 meses de concluido el levantamiento censal nacieron 619,443 establecimientos que representan 12.75% de la población de negocios del país. De mayo de 2019 a septiembre de 2020 se tiene una disminución de unidades económicas de -8.06%. Por tamaño de establecimiento, se observa que 21.17% de los pequeños y medianos y 20.8% de los micro tuvieron cierres definitivos (de muertes). Por actividad económica, en tres grandes sectores la proporción de muertes fue mayor respecto a los nacimientos: en servicios privados no financieros (24.92%), comercio (18.98%) y manufacturas (15%) (INEGI, 2020a).

Toda empresa busca por lo menos perpetuarse (supervivencia) al asegurar una rentabilidad del capital (utilidad) y, mediante el juego de la reinversión, aumentar sus ventas (crecimiento), con la esperanza de mayores utilidades para consolidar la supervivencia a largo plazo (Gonzalo y Burgoa, 2007).

En el caso específico de los microempresarios, la unidad económica tiene objetivos culturales orientados a la supervivencia como principal motor de las actividades productivas, antes que al establecimiento de un organismo social funcional. Este argumento puede ser mejor entendido al realizar una analogía del trabajo de Tylor (1871), quien manifiesta que la supervivencia del ser humano se debe a “procesos, costumbre, opiniones... que sólo por la fuerza del hábito han pasado por un nuevo estado diferente al que tenían de origen pero que ha sobrevivido” (Pacheta, 26 de noviembre de 2012, párr. 4, citado por Levy, 2018).

Lo anterior puede interpretarse de acuerdo con el perfil característico de la persona dedicada a la microempresa, en la que la

empresa podría desaparecer, pero el microempresario se mantiene buscando opciones que le permitan sobrevivir dadas las condiciones del ambiente en el que se desarrolla, es decir, esta forma de unidad económica responde en mayor medida a un tema de supervivencia económica, un cambio trascendental de la orientación de la empresa, hacia la preponderancia de la supervivencia del actor económico (Rodríguez, 2019).

Las variables que inciden en el grado de supervivencia del actor económico, entonces, permiten comprender teórica y racionalmente el problema de la microempresa y el énfasis adaptativo del microempresario, que le posibilita el adecuar la entidad a un entorno siempre cambiante y en evolución, lo que favorece su supervivencia como actor económico preponderante en comparación con la unidad económica en cuestión (Sasia y Bilbao, 2019).

En ese sentido, en el presente trabajo se analizarán en forma comparativa las condiciones laborales, industriales y de ambulante en microempresas mexicanas, con objeto de determinar las diferencias significativas de los sectores no agropecuarios en México.

Para lograrlo, se analizan primero las distintas teorías relacionadas con los micronegocios, después se explica el proceso de extracción de los datos de la información que provee INEGI en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, a continuación se elaboran análisis descriptivos para determinar diferencias en los promedios de los datos, además de un test ANOVA para validar si existen diferencias en las condiciones laborales, industriales y de ambulante en las empresas mexicanas, se interpretan los resultados y se ofrece una conclusión a partir de los hallazgos obtenidos.

Método

Los datos fueron obtenidos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo,¹ particularmente la información relativa a la población ocupada y económicamente activa que labora en microempresas del ámbito no agropecuario, que manifiestan contar

¹ En <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>

o no con establecimiento fijo, tanto en forma asalariada como con percepciones no salariales, en los sectores secundario (Industria extractiva y de la electricidad, Industria manufacturera y Construcción) y terciario (Comercio, Restaurantes y servicios de alojamiento, Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, Servicios profesionales, financieros y corporativos, Servicios sociales, Servicios diversos, así como gobierno y organismos internacionales).

Las variables por comparar conservan la codificación original de la encuesta para facilitar el acceso a la información en los documentos originales y se enlistan en la Tabla 1.

Debido a la naturaleza categórica de las variables, así como a los resultados obtenidos en términos de normalidad con Kolmogorov-Smirnoff, además de homogeneidad de las varianzas con test de Levene (obteniendo un $p\text{-value} < 0.05$ en ambas pruebas), el posterior contraste de hipótesis se realizará con la prueba no paramétrica Kruskal-Wallis, que es una técnica no paramétrica de análisis de varianza útil en la comparación entre varios grupos; en el caso de la presente investigación, servirá para comparar datos agrupados en términos de industria, así como en términos de sectores industriales; además, se incluye un análisis *post hoc* con test de Tukey para determinar diferencias específicas para cada sector industrial en términos de las variables años de escolaridad, horas trabajadas a la semana por población ocupada e ingreso por hora.

Resultados

En primera instancia, se presentan las cantidades relativas a las observaciones contenidas en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo por subsector de actividad económica referentes a los 24,309 registros que fueron extraídos de la encuesta, dado el perfil de interés.

Como se aprecia en la Tabla 2, las actividades consideradas en el estudio se muestran fuertemente concentradas en tres subsectores industriales: construcción, comercio e industria manufacturera,

Tabla 1. Variables de comparación del estudio

<i>Variable</i>	<i>Definición</i>	<i>Categorías</i>
seg_soc	Condición de acceso a las instituciones de salud	1 Con acceso 2 Sin acceso
dur9c	Duración en la jornada laboral de trabajo	0 No aplica 1 Ausentes temporales con vínculo laboral 2 Menos de 15 horas 3 De 15 a 24 horas 4 De 25 a 34 horas 5 De 35 a 39 horas 6 De 40 a 48 horas 7 De 49 a 56 horas 8 Más de 56 horas 9 No especificado
búsqueda	Condición de búsqueda de trabajo adicional	1 Con búsqueda de trabajo adicional 2 Sin búsqueda de trabajo adicional
remune2c	Posición en la ocupación	1 Asalariados 2 Con percepciones económicas
niv_ins	Nivel de instrucción	1 Primaria incompleta 2 Primaria completa 3 Secundaria completa 4 Medio superior y superior 5 No especificado
pre_asa	Prestaciones laborales	1 Con prestaciones 2 Sin prestaciones
años_esc	Años de escolaridad	Variable cuantitativa
hrsocup	Horas trabajadas a la semana por población ocupada	Variable cuantitativa
ing_x_hrs	Ingreso por Hora	Variable cuantitativa

Fuente: elaboración propia con base en ENOE (2021).

Tabla 2. Población ocupada por subsector de actividad económica

<i>Subsector de actividad económica</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Acumulado</i>
Construcción	5,749	23.65%	23.65%
Comercio	5,279	21.72%	45.37%
Industria manufacturera	4,691	19.30%	64.67%
Restaurantes y servicios de alojamiento	2,578	10.61%	75.28%
Servicios diversos	2,445	10.06%	85.34%
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	1,752	7.21%	92.55%
Servicios profesionales, financieros y corporativos	1,242	5.11%	97.66%
Servicios sociales	474	1.95%	99.61%
Industria extractiva y de la electricidad	99	0.41%	100%
Total	24,309	100%	

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

con un porcentaje acumulado de 64.67% del total de las observaciones incluidas en el estudio.

Con objeto de conocer en mejor medida la información que proporcionan los datos de la encuesta, en la Tabla 3 se muestran los estadísticos descriptivos de acuerdo con las variables de interés, en donde se pueden identificar tanto las propiedades de distribución de los datos como aquellas categorías que tienen mayor presencia en términos de ocurrencia, de acuerdo con lo siguiente.

Dado que las variables consideradas en el estudio refieren tanto a categorías como a variables cuantitativas, el análisis de los datos arroja con mayor frecuencia que las personas no tienen acceso a instituciones de salud; la duración de la jornada laboral es de 40 a 48 horas; no buscan trabajo adicional a su actividad productiva; son asalariados; cuentan con un promedio de nueve años de escolaridad; carecen de prestaciones laborales; en su mayoría se ubica en el subsector comercio del sector terciario; hay una frecuencia

Tabla 3. Estadísticos descriptivos de acuerdo con las variables de interés

	<i>Variables</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Moda</i>	<i>Desv. Est.</i>	<i>Asimetría</i>	<i>Curtosis</i>
seg_soc	Condición de acceso a las instituciones de salud (categórica)	1.8199	2	2	0.39205	-1.514	0.786
dur9c	Duración de la jornada de trabajo (categórica)	5.7315	6	6	1.82235	-0.783	-0.172
búsqueda	Condición de búsqueda de trabajo adicional (categórica)	1.9918	2	2	0.09011	-10.917	117.188
remune2c	Condición de remuneración en el trabajo (categórica)	1.0924	1	1	0.28959	2.815	5.927
niv_ins	Nivel de instrucción (categórica)	3.0007	3	3	0.89747	-0.577	-0.430
años_esc	Años de escolaridad (cuantitativa)	9.8424	9	9	4.99266	8.594	152.722
hrsocup	Horas ocupadas en el trabajo (cuantitativa)	43.5128	48	48	17.85989	-0.282	0.493
ing_x_hrs	Ingreso por horas (cuantitativa)	26.5749	23.26	0	34.33013	14.007	440.031
pre_asa	Condición de prestaciones laborales (categórica)	1.6598	2	2	0.50871	-0.279	-1.037
rama_est1	Industria (categórica)	2.5665	3	3	0.49557	-0.268	-1.928
rama_est2	Sector industrial (categórica)	5.3497	5	4	2.14560	0.923	-0.133
ambito2	Condición de ambulantaje (categórica)	2.6401	3	3	0.47997	-0.584	-1.659

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

relevante en la industria de la construcción, y en alto porcentaje cuentan con establecimiento para sus actividades.

Con base en lo anterior, se continuará con el análisis comparativo en los ámbitos de interés para el estudio: laboral, industrial y de condiciones de ambulantaje, tanto en el plano descriptivo como en el contraste de hipótesis.

Análisis comparativo: Variables del ámbito laboral

Primero, se incluyen los datos de la ENOE respecto a la cantidad de personas que manifiestan contar o no con acceso a instituciones de salud, una variable categórica que presenta las proporciones que se muestran en la Tabla 4.

Como es posible observar, el 81.4% de las personas consideradas en el presente estudio no cuenta con acceso a instituciones de salud.

Por otro lado, en referencia a la duración de la jornada de trabajo, la encuesta obtuvo la información de la Tabla 5.

Las jornadas de trabajo que presentan la mayor frecuencia son las de 40 a 48 horas (8,942); de 49 a 56 horas (4,211) y más de 56 horas (4,073). Se trata de jornadas de tiempo completo o superior, comparadas con el estándar de un empleo subordinado común (48 horas semanales), en una semana de seis días laborales.

Tabla 4. Condición de acceso a las instituciones de salud (categórica)

<i>Categorías</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Con acceso a instituciones de salud	4,452	18.3%
Sin acceso	19,784	81.4%
No especificado	73	0.3%
Total	24,309	100.0%

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Tabla 5. Duración de la jornada de trabajo semanal (categórica)

<i>Categorías</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Ausentes temporales con vínculo laboral	435	1.8%
Menos de 15 horas	1,432	5.9%
De 15 a 24 horas	2,150	8.8%
De 25 a 34 horas	1,740	7.2%
De 35 a 39 horas	1,257	5.2%
De 40 a 48 horas	8,942	36.8%
De 49 a 56 horas	4,211	17.3%
Más de 56 horas	4,073	16.8%
No especificado	69	0.3%
Total	24,309	100%

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

La encuesta del INEGI también indagó si las personas consideradas en el estudio buscan un trabajo adicional, posiblemente para contar con un ingreso extra. Los resultados se muestran en la Tabla 6.

Prácticamente la totalidad de las personas no está en busca de trabajo adicional, lo cual es consistente con la tabla anterior, dado que una jornada laboral de 40 horas o más a la semana limita el tiempo para una segunda actividad productiva.

En cuanto a la cantidad de personas asalariadas en comparación con quienes no cuenta con percepciones salariales, la encuesta encontró los datos que se muestran en la Tabla 7.

Tabla 6. Condición de búsqueda de trabajo adicional (categórica)

<i>Categorías</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Con búsqueda de trabajo adicional	199	0.8%
Sin búsqueda de trabajo adicional	24,110	99.2%
Total	24,309	100%

Tabla 7. Condición de remuneración en el trabajo (categórica)

<i>Categorías</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Asalariados	22,063	90.8%
Con percepciones no salariales	2,246	9.2%
Total	24,309	100%

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Una notable mayoría está en condición remunerada, con una proporción significativamente menor de quienes reciben percepciones no salariales. Este dato muestra que las personas que cuentan con una microempresa de un sector no agropecuario perciben un ingreso a pesar de que en México generalmente este tipo de unidades económicas se caracterizan por ser empresas de subsistencia y familiares; sin embargo, las percepciones no salariales son mucho menos frecuentes que su contraparte.

Un dato relevante en el estudio de las características de estas empresas es el nivel de instrucción de las personas dedicadas a estas actividades. La información de la base de datos utilizada muestra la distribución que se presenta en la Tabla 8.

La categoría más frecuente es la de educación secundaria completa (9,959), seguida de la educación media superior y superior (7,999). Esto significa que la educación básica provee de habilidades suficientes para comenzar un micronegocio no agropecuario en sectores del comercio, los servicios o la industria.

Tabla 8. Nivel de instrucción (categórica)

<i>Categorías</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Primaria incompleta	1,715	7.1%
Primaria completa	4,608	19.0%
Secundaria completa	9,959	41.0%
Medio superior y superior	7,999	32.9%
No especificado	28	0.1%
Total	24,309	100%

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Es interesante observar que la cantidad de personas con educación media superior y superior presenta un nivel de frecuencia cercano a la categoría principal, lo que evidencia que la microempresa es una opción productiva importante para quienes no tienen un trabajo subordinado.

Respecto a la calidad del trabajo, la encuesta analizó si las personas dedicadas a las actividades relativas a los sectores considerados en el presente trabajo cuentan o no con prestaciones laborales (Tabla 9).

La mayoría no cuenta con prestaciones laborales, lo cual es un indicador de precariedad en el trabajo, así como una condición que es característica (no suficiente) del sector informal de la economía.

Análisis comparativo: Variables del ámbito industrial

En lo correspondiente a la distribución de las empresas por industria, se muestran los resultados obtenidos en términos de aquellas empresas dedicadas al sector secundario (Industria extractiva y de la electricidad, Industria manufacturera y Construcción), así como al sector terciario (Comercio, Restaurantes y servicios de alojamiento, Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, Servicios profesionales, financieros y corporativos, Servicios sociales, Servicios diversos y Gobierno y organismos internacionales) (Tabla 10).

Tabla 9. Condición de prestaciones laborales (categórica)

<i>Categorías</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Con prestaciones laborales	8,687	35.7%
Sin prestaciones	15,205	62.5%
No especificado	417	1.7%
Total	24,309	100%

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Tabla 10. Industria (categórica)

<i>Categorías</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Secundario	10,539	43.4%
Terciario	13,770	56.6%
Total	24,309	100%

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

El sector terciario presenta una mayor cantidad de empresas, con un porcentaje de participación de 56.6%; con motivo de conocer con mayor profundidad esta distribución empresarial, a continuación se muestran los sectores industriales específicos que agrupan a las microempresas consideradas en el estudio.

La Tabla 11 muestra que los sectores secundario y terciario sin establecimiento manifiestan en promedio no tener acceso a seguridad social, en mayor proporción que sus contrapartes.

En términos de la duración de la jornada de trabajo, el sector secundario que cuenta con establecimiento manifiesta que la jornada laboral es de 40 a 48 horas a la semana, que es el mayor promedio de las submuestras consideradas.

La variable de búsqueda de trabajo adicional no cambia en las cuatro submuestras consideradas en la tabla anterior. La opción más común es la de no buscar un trabajo adicional.

Con respecto al tipo de remuneración en el lugar de trabajo, la mayoría de los promedios de las cuatro submuestras muestran una tendencia hacia una actividad remunerada, con una diferencia en el sector terciario sin establecimiento, cuyo promedio indica una cierta tendencia hacia las actividades no remuneradas pero que cuentan con ciertas percepciones económicas.

Asimismo, en la revisión de las medias obtenidas en el análisis de la muestra es posible notar que el mayor nivel de instrucción promedio corresponde al sector terciario que cuenta con establecimiento, mientras que el menor nivel de instrucción promedio es el del sector secundario sin establecimiento; este dato es consistente con la variable relacionada con los años de escolaridad en lo referente al mayor y al menor promedio.

Tabla 11. Informe descriptivo de cada industria por variable de interés

		<i>seg_soc</i>	<i>dur9c</i>	<i>búsqueda</i>	<i>remune2c</i>	<i>niv_ins</i>	<i>años_esc</i>	<i>hrsocup</i>	<i>ing_x_hrs</i>	<i>pre_asa</i>	
Secundario	1	\bar{X}	1.98	5.6	1.99	1.06	2.60	8.14	41.94	29.60	1.88
		σ	0.15	1.7	0.09	0.24	0.90	4.87	15.41	31.68	0.34
		Me	2.00	6.0	2.00	1.00	3.00	9.00	46.00	26.79	2.00
		Var	0.02	3.0	0.01	0.06	0.82	23.76	237.49	1003.54	0.12
		Cur	38.16	0.0	125.24	11.16	-0.68	192.12	0.53	273.74	3.19
	2	\bar{X}	1.67	5.9	1.99	1.06	3.00	9.97	44.95	28.19	1.49
		σ	0.48	1.6	0.10	0.23	0.89	5.68	16.13	32.53	0.54
		Me	2.00	6.0	2.00	1.00	3.00	9.00	48.00	25.00	1.00
		Var	0.23	2.7	0.01	0.05	0.79	32.24	260.19	1058.23	0.29
		Cur	-1.29	0.6	100.30	12.61	-0.39	144.50	1.16	164.21	-1.05
Terciario	1	\bar{X}	1.97	5.5	1.99	1.37	2.94	9.39	44.11	25.77	1.83
		σ	0.16	2.2	0.09	0.48	0.89	4.04	24.79	33.32	0.39
		Me	2.00	6.0	2.00	1.00	3.00	9.00	48.00	20.00	2.00
		Var	0.03	5.1	0.01	0.23	0.80	16.31	614.54	1110.48	0.16
		Cur	33.17	-1.2	107.79	-1.69	-0.51	152.82	-0.78	57.43	1.13
	2	\bar{X}	1.76	5.7	1.99	1.04	3.23	10.81	43.50	24.47	1.57
		σ	0.44	1.7	0.09	0.20	0.82	4.71	17.30	36.56	0.54
		Me	2.00	6.0	2.00	1.00	3.00	11.00	48.00	20.83	2.00
		Var	0.19	3.1	0.01	0.04	0.67	22.17	299.26	1336.69	0.29
		Cur	-0.42	0.0	126.14	17.99	0.12	160.30	0.55	644.91	-1.06
		1 Sin establecimiento									
		2 Con establecimiento									

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

El sector secundario que cuenta con establecimiento manifiesta una mayor cantidad de horas ocupadas en promedio, mientras que el sector secundario que no cuenta con establecimiento presenta un mayor promedio en términos del ingreso por horas y el acceso a ciertas prestaciones laborales.

Continuando con el análisis, se aplica la prueba Kruskal-Wallis para determinar si existen diferencias estadísticamente significativas entre las variables consideradas. Se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 12. Rango promedio por Industria en términos de las variables de interés

	<i>N</i>	<i>seg_soc</i>	<i>dur9c</i>	<i>búsqueda</i>	<i>remune2c</i>	<i>niv_ins</i>	<i>años_esc</i>	<i>hrsocup</i>	<i>ing_x_hrs</i>	<i>pre_asa</i>
Secundario	10,539	12328.47	12304.6	12150.7	11758.57	10572.2	10397.39	12142.2	13349.9	12647.22
Terciario	13,770	12022.23	12040.5	12158.29	12458.41	13366.4	13500.2	12164.8	11240.47	11778.27

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Primero, el rango promedio muestra diferencias en la mayoría de las variables consideradas, excepto las referentes a la condición de búsqueda de un trabajo adicional, así como en términos de horas ocupadas, como se puede apreciar en el contraste de hipótesis siguiente:

Tabla 13. Estadísticos de prueba Kruskal-Wallis por industria (sectores secundario y terciario)

	<i>seg_soc</i>	<i>dur9c</i>	<i>búsqueda</i>	<i>remune2c</i>	<i>niv_ins</i>	<i>años_esc</i>	<i>hrsocup</i>	<i>ing_x_hrs</i>	<i>pre_asa</i>
H de Kruskal-Wallis	24.998	9.005	0.286	236.010	1065.330	1220.150	0.062	543.653	128.987
Gl	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Sig.	0.000	0.003	0.593	0.000	0.000	0.000	0.803	0.000	0.000

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Las diferencias entre las variables búsqueda de un trabajo adicional y la cantidad de horas ocupadas en los sectores no son significativas, mientras que las demás variables muestran un nivel de significancia <0.05 , razón por la cual se validan diferencias estadísticamente significativas entre los sectores secundario y terciario.

A continuación, en lo correspondiente al análisis Kruskal-Wallis por grupos relacionados con los sectores industriales en términos de las variables de interés del estudio, los resultados de la prueba muestran los rangos promedio por sector industrial, cuya variabilidad se identifica mediante la desviación estándar ubicada en la última fila de la Tabla 14.

Como se observa, la menor variación de los datos se encuentra en la variable búsqueda de un trabajo adicional, seguida por el ingreso por horas, el acceso a prestaciones, la seguridad social, la naturaleza de la remuneración en la labor productiva, la duración de la jornada laboral, el nivel de instrucción, las horas ocupadas y los años de escolaridad, en ese orden de menor a mayor.

Para confirmar la variabilidad entre grupos, se presentan los resultados obtenidos del test de Kruskal-Wallis (véase Tabla 15).

De acuerdo con estos resultados, se confirman las diferencias entre grupos en casi todas las variables, exceptuando la búsqueda de un trabajo adicional, en donde no hay diferencias significativas.

Tabla 14. Rango promedio por sector industrial

	<i>seg_soc</i>	<i>dur9c</i>	<i>búsqueda</i>	<i>remune2c</i>	<i>niv_ins</i>	<i>años_esc</i>	<i>hrsocup</i>	<i>ing_x_hrs</i>	<i>pre_asa</i>
Industria extractiva y de la electricidad	7,122.66	13,259.15	12,131.73	11,523.09	11,609.90	11,773.68	13,145.02	14,336.60	8,284.23
Industria manufacturera	11,522.70	12,197.36	12,145.68	11,969.95	11,576.61	11,458.99	12,160.61	12,134.22	10,987.73
Construcción	13,075.60	12,375.66	12,155.13	11,590.15	9,734.76	9,507.45	12,109.86	14,324.86	14,076.45
Comercio	11,470.16	12,276.07	12,167.01	11,414.20	13,646.37	13,752.80	12,551.69	10,819.13	11,260.21
Restaurantes y servicios de alojamiento	13,209.58	10,303.45	12,155.49	11,220.59	12,061.76	11,993.47	10,500.11	11,551.14	12,462.46
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	13,142.92	16,373.03	12,150.44	18,295.56	12,304.82	12,042.52	16,644.62	10,355.43	13,728.87
Servicios profesionales, financieros y corporativos	9,946.87	9,949.25	12,186.00	11,707.25	16,009.54	16,975.46	9,494.37	12,264.73	9,975.92
Servicios sociales	10,444.70	8,283.58	12,100.65	11,724.34	17,320.05	18,711.05	7,974.85	13,142.33	9,935.09
Servicios diversos	12,519.29	12,049.55	12,145.13	12,359.30	12,789.17	12,812.49	12,043.50	11,567.83	12,050.55
Desviación estándar	1,990.92	2,284.91	23.55	2,226.65	2,349.62	2,884.69	2,443.03	1,416.54	1,877.75

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Tabla 15. Estadísticos de prueba Kruskal Wallis por sector industrial

	<i>seg_soc</i>	<i>dur9c</i>	<i>búsqueda</i>	<i>remune2c</i>	<i>niu_ins</i>	<i>años_esc</i>	<i>hrsocup</i>	<i>ing_x_hrs</i>	<i>pre_asa</i>
H de Krus- kal-Wallis	1074.917	1160.732	3.411	5947.519	1809.239	2259.676	1233.912	918.823	1321.142
G1	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Sig.	0.000	0.000	0.906	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Análisis comparativo: Variables del ámbito condiciones de ambulante

En la condición de ambulante de las actividades económicas consideradas, en términos de contar o no con un establecimiento para el desarrollo de las actividades productivas, se presentan datos que muestran que la mayor cantidad de microempresas cuentan con un establecimiento (64%).

Tabla 16. Condición de ambulante (categórica)

<i>Categorías</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Sin establecimiento	8,748	36%
Con establecimiento	15,561	64%
Total	24,309	100%

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Por último, en lo correspondiente al informe por condición de ambulante, los datos de la comparación de medias se muestran en la Tabla 17.

Los datos muestran que aquellas empresas que no cuentan con establecimiento, en promedio no tienen acceso a la seguridad social. En lo referente a la duración de la jornada laboral, en promedio se observan jornadas que van desde las 35 hasta las 48 horas, dada una media que se ubica entre las categorías 5 y 6.

Tabla 17. Informe por condición de ambulante (microempresas que cuentan o no con establecimiento)

		<i>seg_soc</i>	<i>dur9c</i>	<i>búsqueda</i>	<i>remune2c</i>	<i>niv_ins</i>	<i>años_esc</i>	<i>hrsocup</i>	<i>ing_x_hrs</i>
	Media	1.98	5.63	1.99	1.17	2.72	8.59	42.72	28.22
Sin establecimiento	N	8748	8748	8748	8748	8748	8748	8748	8748
	Desvest	0.15	1.96	0.09	0.38	0.91	4.63	19.35	32.33
	Media	1.73	5.79	1.99	1.05	3.16	10.54	43.96	25.65
Con establecimiento	N	15561	15561	15561	15561	15561	15561	15561	15561
	Desvest	0.45	1.74	0.09	0.21	0.85	5.05	16.95	35.37
	Media	1.82	5.73	1.99	1.09	3.00	9.84	43.51	26.57
Total	N	24309	24309	24309	24309	24309	24309	24309	24309
	Desvest	0.39	1.82	0.09	0.29	0.90	4.99	17.86	34.33

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Con respecto a la búsqueda de otra fuente de empleo, prácticamente el resultado es el mismo. En promedio las personas que pertenecen a esta muestra no se encuentran en la búsqueda de un segundo trabajo. En el tema relativo a la remuneración, en promedio los datos se orientan principalmente a la categoría de asalariados.

Un aspecto notable es el de las variables relacionadas con el nivel de instrucción y los años de escolaridad, ya que en la primera variable un mayor porcentaje cuenta con secundaria completa y también cuenta con establecimiento, además de que manifiesta en promedio dos años más de escolaridad que aquellos que no cuentan con establecimiento, quienes tienen un nivel educativo orientado hacia la primaria completa.

En términos de horas ocupadas, las personas con establecimiento muestran en promedio una mayor cantidad en esta variable, mientras que en términos de ingresos por hora, las personas sin establecimiento manifiestan tener una mayor percepción económica que aquellas pertenecientes a otra categoría.

Continuando con el análisis, se incluye un informe comparativo por condición de ambulante en cada sector industrial, para

determinar las posibles diferencias entre grupos tanto por sector industrial como en términos de su condición de ambulante para las empresas que manifiestan contar con establecimiento o no en el desarrollo de sus respectivas actividades productivas.

En la Tabla 18 se muestra que en promedio las empresas de los subsectores considerados en la encuesta que no tienen establecimiento tienen mayor propensión a no contar con seguridad social, dado que la media de la variable se orienta hacia esa opción.

En cuanto a la duración de la jornada laboral, el sector de Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, sin establecimiento, presenta en promedio una mayor jornada laboral, de entre 40 y 56 horas, puesto que la media se encuentra entre dos categorías (6 y 7); en contraste, el sector de Servicios profesionales, financieros y corporativos, sin establecimiento, presenta en promedio una menor jornada laboral, de entre 25 y 34 horas, ya que la media se encuentra cercana a la categoría 4.

La variable de búsqueda de una segunda actividad laboral no presenta prácticamente ninguna diferencia, debido a que en promedio todas las actividades de ambos grupos manifiestan un promedio similar.

En lo que corresponde a la naturaleza de la remuneración, en la mayoría de los subgrupos de los sectores industriales se presentan promedios cercanos a la opción relacionada con la clasificación de asalariados, mientras que únicamente el sector de Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, con una media de 1.67, se acerca en mayor medida a la categoría 2, referente a tener únicamente percepciones económicas.

Respecto al nivel de instrucción y de años escolares, el mayor promedio lo presenta el sector industrial referente a los servicios sociales con establecimiento, cuya media ubica un nivel entre secundaria completa y el nivel medio superior y superior, así como un promedio de 13.55 años escolares; por otro lado, el menor nivel de instrucción y de años escolares se presenta en el sector Industria extractiva y de la electricidad, con un promedio ubicado entre primaria y secundaria completa, así como una media de 6.71 años escolares.

Tabla 18. Informe comparativo condición de ambulante con sector industrial

		<i>seg_soc</i>	<i>dur9c</i>	<i>búsqueda</i>	<i>remune2c</i>	<i>niv_ins</i>	<i>años_esc</i>	<i>hrsocup</i>	<i>ing_x_hrs</i>	<i>pre_asa</i>
Industria extractiva y de la electricidad	\bar{X}	1.88	5.82	2.00	1.06	2.29	6.71	44.18	26.04	1.82
	1 N	17	17	17	17	17	17	17	17	17
	σ	0.33	2.10	0.00	0.24	1.10	3.67	18.20	18.32	0.39
	\bar{X}	1.30	6.12	1.99	1.04	3.01	10.18	47.29	43.41	1.23
	2 N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
	σ	0.46	1.67	0.11	0.19	0.99	4.57	18.18	79.73	0.45
Industria manufacturera	\bar{X}	1.98	4.88	1.99	1.18	2.72	8.84	35.53	26.50	1.80
	1 N	636	636	636	636	636	636	636	636	636
	σ	0.12	2.04	0.10	0.38	0.90	6.05	18.86	46.78	0.43
	\bar{X}	1.73	5.90	1.99	1.06	2.96	9.69	44.86	25.53	1.52
	2 N	4055	4055	4055	4055	4055	4055	4055	4055	4055
	σ	0.45	1.67	0.09	0.24	0.87	5.56	16.15	23.54	0.54
Construcción	\bar{X}	1.98	5.76	1.99	1.05	2.58	8.06	42.76	30.01	1.89
	1 N	4942	4942	4942	4942	4942	4942	4942	4942	4942
	σ	0.15	1.69	0.09	0.21	0.90	4.70	14.70	29.20	0.33
	\bar{X}	1.40	6.01	1.99	1.04	3.19	11.32	45.15	39.99	1.37
	2 N	807	807	807	807	807	807	807	807	807
	σ	0.51	1.63	0.12	0.19	0.93	6.15	15.83	53.54	0.53
Comercio	\bar{X}	2.00	4.79	1.99	1.12	2.83	9.06	34.64	25.28	1.84
	1 N	578	578	578	578	578	578	578	578	578
	σ	0.08	2.19	0.12	0.33	0.94	3.65	21.07	28.85	0.38
	\bar{X}	1.74	5.90	1.99	1.02	3.25	10.80	45.41	22.10	1.56
	2 N	4701	4701	4701	4701	4701	4701	4701	4701	4701
	σ	0.45	1.70	0.08	0.14	0.80	5.17	16.79	27.56	0.54
Restaurantes y servicios de alojamiento	\bar{X}	1.99	4.30	2.00	1.02	2.91	9.27	30.21	25.87	1.79
	1 N	626	626	626	626	626	626	626	626	626
	σ	0.12	1.94	0.07	0.14	0.88	3.24	18.02	19.90	0.43
	\bar{X}	1.88	5.53	1.99	1.01	3.03	9.77	42.16	22.35	1.65
	2 N	1952	1952	1952	1952	1952	1952	1952	1952	1952
	σ	0.34	1.84	0.10	0.12	0.86	4.38	17.73	17.10	0.52

Continúa...

Continuación...

		seg_soc	dur9c	búsqueda	remune2c	niv_ins	años_esc	hrsocup	ing_x_hrs	pre_asa
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	\bar{X}	1.97	6.79	1.99	1.67	3.00	9.55	57.97	20.83	1.85
	1 N	1502	1502	1502	1502	1502	1502	1502	1502	1502
	σ	0.18	1.80	0.09	0.47	0.86	4.55	22.33	22.40	0.38
	\bar{X}	1.51	5.96	1.99	1.16	3.24	10.94	45.76	38.41	1.41
	2 N	250	250	250	250	250	250	250	250	250
	σ	0.53	2.01	0.11	0.36	0.82	3.55	23.22	86.86	0.56
Servicios profesionales, financieros y corporativos	\bar{X}	1.93	4.17	1.99	1.09	2.92	9.57	27.85	38.80	1.80
	1 N	212	212	212	212	212	212	212	212	212
	σ	0.26	2.01	0.12	0.29	0.96	4.04	18.57	50.93	0.41
	\bar{X}	1.58	5.41	2.00	1.05	3.59	13.00	39.96	31.36	1.42
	2 N	1030	1030	1030	1030	1030	1030	1030	1030	1030
	σ	0.50	1.74	0.06	0.21	0.71	3.69	17.06	69.44	0.56
Servicios sociales	\bar{X}	2.00	3.67	2.00	1.00	3.44	12.00	22.67	29.72	1.89
	1 N	9	9	9	9	9	9	9	9	9
	σ	0.00	1.80	0.00	0.00	0.88	3.39	13.65	17.51	0.33
	\bar{X}	1.67	4.76	1.99	1.06	3.66	13.55	34.05	34.71	1.47
	2 N	465	465	465	465	465	465	465	465	465
	σ	0.48	1.80	0.11	0.23	0.58	5.15	16.52	47.85	0.55
Servicios diversos	\bar{X}	1.98	4.56	1.99	1.18	2.89	9.28	30.77	47.27	1.83
	1 N	226	226	226	226	226	226	226	226	226
	σ	0.13	2.22	0.09	0.39	0.89	3.21	20.37	75.79	0.40
	\bar{X}	1.84	5.83	1.99	1.10	3.12	10.16	43.97	24.42	1.64
	2 N	2219	2219	2219	2219	2219	2219	2219	2219	2219
	σ	0.38	1.73	0.09	0.30	0.83	3.76	16.47	29.77	0.53

1 Sin establecimiento
2 Con establecimiento

Fuente: elaboración propia con base en el INEGI (2021).

La mayor cantidad de horas ocupadas promedio se presenta en el sector de Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, sin establecimiento (con una media de 57.97 horas); en contraste, la menor cantidad de horas ocupadas promedio se encuentra en los servicios sociales, sin establecimiento (con una media de 22.67).

En el promedio de ingreso por horas, el mayor registro se presenta en el sector Servicios diversos, sin establecimiento, con una media de 47.27; en contraste, el registro con el menor promedio de ingreso por hora lo presenta el sector Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, con 20.83.

Finalmente, en lo correspondiente al acceso a prestaciones laborales, tanto el sector de la Construcción como el de los Servicios sociales, ambos sin establecimiento, muestran una mayor propensión, en promedio (1.89), hacia no contar con prestaciones laborales; por el contrario, la Industria extractiva y de la electricidad tiene propensión en promedio (1.23) hacia contar con prestaciones laborales.

A continuación se muestran los resultados del análisis Kruskal-Wallis por condición de ambulante, en términos de si se manifiesta con establecimiento para el desarrollo de la actividad productiva, de acuerdo con lo siguiente:

Tabla 19. Rango promedio por condición de ambulante

	<i>N</i>	<i>seg_soc</i>	<i>dur9c</i>	<i>búsqueda</i>	<i>remune2c</i>	<i>niv_ins</i>	<i>años_esc</i>	<i>hrsocup</i>	<i>ing_x_hrs</i>	<i>pre_asa</i>
1	8748	14054.49	12046.44	12155.85	13117.49	10064.43	9790.62	11924.48	12909.88	14627.95
2	15561	11087.16	12216.03	12154.52	11613.91	13330.26	13484.19	12284.59	11730.63	10764.77
Desviación estándar	2098.2	119.9	0.94	1063.1	2309.2	2611.7	254.6	833.8	2731.6	2098.2

1 Sin establecimiento
2 Con establecimiento

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Al comparar la dispersión de cada variable por grupo en cuanto a condición de ambulantaje, es posible observar que la variable de búsqueda de un segundo trabajo tiene la menor variabilidad, seguida por la duración de la jornada laboral, las horas de ocupación, el ingreso por horas, la condición de remuneración, el acceso a seguridad social, el nivel de instrucción, los años escolares y se finaliza con el acceso a prestaciones laborales, en ese orden ascendente.

Para verificar si existe una diferencia significativa en estas variables, se procede con el análisis Kruskal-Wallis, del que se obtuvieron los siguientes resultados.

Tabla 20. Estadísticos de prueba Kruskal-Wallis para condición de ambulantaje

	<i>seg_soc</i>	<i>dur9c</i>	<i>búsqueda</i>	<i>remune2c</i>	<i>niv_ins</i>	<i>anios_esc</i>	<i>hrsocup</i>	<i>ing_x_hrs</i>	<i>pre_asa</i>
H de Kruskal-Wallis	2201.541	3.483	0.008	1021.886	1365.100	1621.840	14.831	159.375	2391.417
gl	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Sig. asintótica	0.000	0.062	0.928	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2021).

Los resultados anteriores confirman las diferencias entre grupos en casi todas las variables, excepto la búsqueda de un trabajo adicional. Por ello, es importante conocer a detalle los sectores industriales de acuerdo con las variables de interés en el estudio, razón para lo cual se procede con un análisis *a posteriori* utilizando el test de Tukey por sector industrial.

Análisis *post hoc* con test de Tukey por sector industrial

Primero, se comparan las categorías de los sectores industriales en términos de los años escolares para las 24,309 observaciones que integran la muestra de estudio, se comparan los sectores industriales en términos de las variables cuantitativas de interés: años escolares, horas ocupadas e ingreso por hora.

Tabla 21. Test de Tukey por sector industrial de comparación en la variable años escolares

<i>Sector industrial</i>	<i>Sector industrial</i>	<i>Estadístico de contraste</i>	<i>Error</i>	<i>DesvEst Cont.</i>	<i>Sig</i>	<i>S.Adj</i>
Construcción	Industria manufacturera	1951.542	135.037	14.452	0.000	0.000
Construcción	Industria extractiva y de la electricidad	2266.229	695.701	3.257	0.001	0.040
Construcción	Restaurantes y servicios de alojamiento	-2486.02	162.682	-15.281	0.000	0.000
Construcción	Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	-2535.07	187.296	-13.535	0.000	0.000
Construcción	Servicios diversos	-3305.04	165.709	-19.945	0.000	0.000
Construcción	Comercio	-4245.347	130.83	-32.449	0.000	0.000
Construcción	Servicios profesionales, financieros y corporativos	-7468.007	214.756	-34.774	0.000	0.000
Construcción	Servicios sociales	-9203.6	327.98	-28.061	0.000	0.000
Industria manufacturera	Servicios diversos	-1353.5	171.194	-7.906	0.000	0.000
Industria manufacturera	Comercio	-2293.805	137.712	-16.657	0.000	0.000
Industria manufacturera	Servicios profesionales, financieros y corporativos	-5516.465	219.016	-25.187	0.000	0.000
Industria manufacturera	Servicios sociales	-7252.059	330.785	-21.924	0.000	0.000
Industria extractiva y de la electricidad	Servicios profesionales, financieros y corporativos	-5201.778	716.751	-7.257	0.000	0.000
Industria extractiva y de la electricidad	Servicios sociales	-6937.371	758.408	-9.147	0.000	0.000
Restaurantes y servicios de alojamiento	Servicios diversos	-819.019	193.746	-4.227	0.000	0.001
Restaurantes y servicios de alojamiento	Comercio	1759.324	164.909	10.668	0.000	0.000
Restaurantes y servicios de alojamiento	Servicios profesionales, financieros y corporativos	-4981.984	237.062	-21.016	0.000	0.000
Restaurantes y servicios de alojamiento	Servicios sociales	-6717.578	343	-19.585	0.000	0.000
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	Servicios diversos	-769.972	214.83	-3.584	0.000	0.012
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	Comercio	1710.276	189.234	9.038	0.000	0.000
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	Servicios profesionales, financieros y corporativos	-4932.937	254.584	-19.376	0.000	0.000
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	Servicios sociales	-6668.53	355.336	-18.767	0.000	0.000
Servicios diversos	Comercio	940.305	167.895	5.601	0.000	0.000
Servicios diversos	Servicios profesionales, financieros y corporativos	4162.965	239.149	17.407	0.000	0.000
Servicios diversos	Servicios sociales	5898.558	344.446	17.125	0.000	0.000
Comercio	Servicios profesionales, financieros y corporativos	-3222.66	216.448	-14.889	0.000	0.000
Comercio	Servicios sociales	-4958.253	329.09	-15.067	0.000	0.000
Servicios profesionales, financieros y corporativos	Servicios sociales	-1753.593	370.545	-4.684	0.000	0.000

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

La tabla anterior muestra una comparación entre estadísticos de contraste que presenta la mayor diferencia en valores absolutos para el sector “servicio social” en comparación con la construcción, la industria manufacturera, la industria extractiva y de la electricidad, los restaurantes y servicios de alojamiento, los transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, el sector comercio y los servicios diversos; lo que indica que el sector del servicio social se caracteriza por una mayor cantidad de años escolares que los demás sectores referidos.

A continuación, se comparan las categorías de los sectores industriales respecto de las horas ocupadas (véase Tabla 22).

En dicha tabla se muestra una comparación entre estadísticos de contraste que presenta la mayor diferencia en valores absolutos para el sector Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento en comparación con Restaurantes y servicios de alojamiento, Construcción, Industria manufacturera, Comercio y la Industria extractiva y de la electricidad; se caracteriza por una mayor cantidad de horas ocupadas en comparación con los demás sectores referidos.

Por último, se comparan los sectores industriales en términos del ingreso por hora, con los siguientes resultados (véase Tabla 23).

La Tabla 23 muestra una comparación entre estadísticos de contraste que presenta la mayor diferencia en valores absolutos para el sector Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento en comparación con Industria extractiva y de la electricidad, Construcción, Industria manufacturera, así como Restaurantes y servicios de alojamiento, en términos de un mayor ingreso por hora; asimismo, se destaca la diferencia ente el sector Comercio con Industria extractiva y de la electricidad, Construcción, Servicios sociales y la Industria manufacturera en lo que corresponde a esa variable.

Es de esta manera que las tres tablas anteriores muestran que los sectores que presentan las mayores diferencias en términos de años escolares, horas ocupadas e ingreso por hora corresponden a los sectores Servicios sociales, Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, además del sector industrial Comercio.

Tabla 22. Test de Tukey por sector industrial de comparación en la variable horas ocupadas

Sector industrial	Sector industrial	Estadístico de contraste	Error	DesvEst Cont.	Sig	S.Adj
Servicios sociales	Servicios profesionales, financieros y corporativos	1519.526	377.793	4.022	0.000	0.002
Servicios sociales	Restaurantes y servicios de alojamiento	2525.268	349.709	7.221	0.000	0.000
Servicios sociales	Servicios diversos	-4068.652	351.184	-11.586	0.000	0.000
Servicios sociales	Construcción	4135.019	334.395	12.366	0.000	0.000
Servicios sociales	Industria manufacturera	4185.768	337.255	12.411	0.000	0.000
Servicios sociales	Comercio	4576.847	335.527	13.641	0.000	0.000
Servicios sociales	Industria extractiva y de la electricidad	5170.169	773.244	6.689	0.000	0.000
Servicios sociales	Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	8669.77	362.286	23.931	0.000	0.000
Servicios profesionales, financieros y corporativos	Restaurantes y servicios de alojamiento	1005.742	241.699	4.161	0.000	0.001
Servicios profesionales, financieros y corporativos	Servicios diversos	-2549.126	243.827	-10.455	0.000	0.000
Servicios profesionales, financieros y corporativos	Construcción	2615.493	218.957	11.945	0.000	0.000
Servicios profesionales, financieros y corporativos	Industria manufacturera	2666.243	223.3	11.94	0.000	0.000
Servicios profesionales, financieros y corporativos	Comercio	2057.321	220.682	13.854	0.000	0.000
Servicios profesionales, financieros y corporativos	Industria extractiva y de la electricidad	3650.644	730.772	4.996	0.000	0.000
Servicios profesionales, financieros y corporativos	Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	7150.245	259.564	27.547	0.000	0.000
Restaurantes y servicios de alojamiento	Servicios diversos	-1543.384	197.536	-7.813	0.000	0.000
Restaurantes y servicios de alojamiento	Construcción	1609.751	165.864	9.705	0.000	0.000
Restaurantes y servicios de alojamiento	Industria manufacturera	1660.5	171.557	9.769	0.000	0.000
Restaurantes y servicios de alojamiento	Comercio	2051.579	168.135	12.202	0.000	0.000
Restaurantes y servicios de alojamiento	Industria extractiva y de la electricidad	2644.901	716.656	3.691	0.000	0.000
Restaurantes y servicios de alojamiento	Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	-6144.502	216.661	-28.36	0.000	0.000
Servicios diversos	Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	4601.119	219.033	21.007	0.000	0.000
Construcción	Comercio	-441.828	133.39	-3.312	0.001	0.033
Construcción	Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	-4534.752	190.96	-23.747	0.000	0.000
Industria manufacturera	Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	-4484.002	195.925	-22.886	0.000	0.000
Comercio	Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	-4092.924	192.935	-21.214	0.000	0.000
Industria extractiva y de la electricidad	Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	-3499.601	722.877	-4.841	0.000	0.000

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Tabla 23. Test de Tukey por sector industrial de comparación en la variable ingreso por hora

<i>Sector industrial</i>	<i>Sector industrial</i>	<i>Estadístico de contraste</i>	<i>Error</i>	<i>DesvEst Cont.</i>	<i>Sig</i>	<i>S.Adj</i>
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	Restaurantes y servicios de alojamiento	1195.709	216.432	5.525	0.000	0.000
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	Servicios diversos	-1212.393	218.801	-5.541	0.000	0.000
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	Industria manufacturera	1778.788	195.718	9.089	0.000	0.000
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	Servicios profesionales, financieros y corporativos	-1909.296	259.289	-7.364	0.000	0.000
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	Servicios sociales	-2786.893	361.903	-7.701	0.000	0.000
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	Construcción	3969.424	190.758	20.809	0.000	0.000
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	Industria extractiva y de la electricidad	3981.162	722.112	5.513	0.000	0.000
Comercio	Restaurantes y servicios de alojamiento	-732.017	167.957	-4.358	0.000	0.000
Comercio	Servicios diversos	-748.701	170.998	-4.378	0.000	0.000
Comercio	Industria manufacturera	1315.096	140.257	9.376	0.000	0.000
Comercio	Servicios profesionales, financieros y corporativos	-1445.603	220.448	-6.558	0.000	0.000
Comercio	Servicios sociales	2323.201	335.172	-6.931	0.000	0.000
Comercio	Construcción	3505.732	133.248	26.31	0.000	0.000
Comercio	Industria extractiva y de la electricidad	3517.47	709.093	4.961	0.000	0.000
Restaurantes y servicios de alojamiento	Industria manufacturera	583.079	171.376	3.402	0.001	0.024
Restaurantes y servicios de alojamiento	Servicios sociales	-1591.184	349.339	-4.555	0.000	0.000
Restaurantes y servicios de alojamiento	Construcción	2773.715	165.689	16.741	0.000	0.000
Restaurantes y servicios de alojamiento	Industria extractiva y de la electricidad	2785.453	715.898	3.891	0.000	0.004
Servicios diversos	Industria manufacturera	566.395	174.358	3.248	0.001	0.042
Servicios diversos	Servicios sociales	1574.5	350.812	4.488	0.000	0.000
Servicios diversos	Construcción	2757.031	168.771	16.336	0.000	0.000
Servicios diversos	Industria extractiva y de la electricidad	2768.769	716.618	3.864	0.000	0.004
Industria manufacturera	Construcción	-2190.636	137.533	-15.928	0.000	0.000
Servicios profesionales, financieros y corporativos	Construcción	2060.129	218.725	9.419	0.000	0.000
Servicios sociales	Construcción	1182.531	334.042	3.54	0.000	0.014

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2021).

Discusión

El objetivo del presente trabajo es mostrar un análisis comparativo de las microempresas mexicanas no agropecuarias de los ámbitos laboral, industrial y condición de ambulante, para lo cual se incluyeron diversos métodos estadísticos tanto descriptivos como inferenciales.

En primer lugar, las actividades consideradas en el estudio mostraron una importante concentración de las industrias relacionadas con la construcción, el comercio y la industria manufacturera, en donde las personas manifestaron con mayor frecuencia que no tienen acceso a instituciones de salud, la duración de la jornada laboral es de 40 a 48 horas, no buscan trabajo adicional a su actividad productiva, son asalariadas, cuentan con secundaria completa, con un promedio de nueve años de escolaridad, no cuentan con prestaciones laborales, en su mayoría parte del sector terciario en el sector del comercio y la mayoría cuenta con establecimiento para sus actividades. En ese sentido, el sector terciario presenta una mayor cantidad de empresas en relación con los demás.

El sector secundario que cuenta con establecimiento manifiesta una mayor cantidad de horas ocupadas en promedio, mientras que el sector secundario que no cuenta con establecimiento presenta un mayor promedio del ingreso por horas y el acceso a ciertas prestaciones laborales.

También es posible observar algunas características propias de la economía informal y de una situación laboral precaria, como la falta de acceso a instituciones de salud, lo que habla de un factor delicado dada la situación actual generada por la pandemia de covid-19. Además, la mayoría no goza de prestaciones laborales. Las empresas que no cuentan con establecimiento generalmente tampoco tienen acceso a la seguridad social.

En lo correspondiente a las jornadas de trabajo, la mayoría de las personas dedica 40 y más horas, lo que significa jornadas de tiempo completo, que incluye horas extra comparadas con el estándar de un empleo subordinado común, en los que hay una condición remunerada de su actividad productiva, con una proporción

significativamente menor de aquellas personas que reciben percepciones no salariales.

De esta manera, las personas con establecimiento muestran una mayor cantidad de horas ocupadas, pero con una menor percepción económica. Las empresas dedicadas a la industria de transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, sin establecimiento, cuentan con una mayor jornada laboral.

Respecto a los niveles de educación, la mayoría cuenta con secundaria completa, por lo que se considera que este nivel provee de competencias profesionales suficientes para comenzar un micronegocio no agropecuario en sectores del comercio, los servicios o la industria. El mayor nivel de instrucción promedio corresponde al sector terciario que cuenta con establecimiento, mientras que el menor nivel es el del sector secundario que no cuenta con establecimiento; además, contar con establecimiento y secundaria terminada presenta mayores niveles de frecuencia, ya que en promedio manifiesta dos años más de escolaridad que aquellos que no cuentan con establecimiento, cuyo nivel educativo es de primaria completa.

Asimismo, el sector de los servicios sociales con establecimiento presenta el mayor nivel de instrucción y de años escolares, comparado con el sector industria extractiva y de la electricidad, que tiene el menor nivel en esos rubros.

Con respecto a la comprobación de hipótesis, las diferencias fundamentales se registraron en horas ocupadas en el sector de Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, sin establecimiento; la menor cantidad de horas ocupadas promedio se encuentra en los servicios sociales, sin establecimiento. Por otro lado, en cuestión de ingreso por horas, el mayor registro se ubicó en el sector servicios diversos, sin establecimiento, comparado con el menor registro que se presenta en el sector Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento.

Un contraste interesante se observa en el sector “servicio social”, que en comparación con la construcción, la industria manufacturera, la industria extractiva y de la electricidad, los restaurantes y servicios de alojamiento, los transportes comunicaciones, correo

y almacenamiento, el sector comercio y los servicios diversos, se caracteriza por una mayor cantidad de años escolares.

Por otro lado, en el sector Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, en comparación con Restaurantes y servicios de alojamiento, Construcción, Industria manufacturera, Comercio y la Industria extractiva y de la electricidad, se caracteriza por una mayor cantidad de horas ocupadas.

Es síntesis, los sectores que presentan las mayores diferencias en años escolares, horas ocupadas e ingreso por hora son los de Servicios sociales, Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, además del sector industrial Comercio.

Conclusiones

El presente trabajo busca proporcionar información de utilidad para comprender la complejidad heterogénea de las microempresas mexicanas, con objeto de servir como un documento de consulta para el diseño de políticas públicas de fomento empresarial.

Dadas las condiciones anteriormente mostradas, es evidente comprender que un conjunto de políticas de fomento a la microempresa debe diseñarse a medida de las distintas necesidades de los micronegocios en México, adaptándose a las especificidades de gestión y ambiente de negocios, con especial atención a los sectores de servicios sociales, transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, además del comercio.

Se observaron algunas limitaciones del estudio, como el no contar con datos relativos a las prácticas de gestión de las empresas para enfrentar las contingencias del entorno, con lo que se podrían encontrar diferencias fundamentales que afectan la gestión empresarial y, con ello, aportar evidencias específicas para entender en mejor medida la situación en la que se encuentran estas organizaciones.

Por ello, algunas líneas futuras de investigación podrían enfocarse en las condiciones del ambulante y del ambiente de negocios de las microempresas, tales como la inseguridad, el acceso

a apoyos públicos orientados a fomentar la formalización de las actividades productivas o análisis de género, para determinar si se es jefe o jefa de familia.

Bibliografía

- Gonzalo, L. y Burgoa, A. (2007). La supervivencia como arma estratégica en mercados turbulentos, *Perspectivas*, (19), 61–73.
- INDECOPI (2018). La economía informal en América Latina y el Caribe: implicaciones para la política de competencia, en *Foro Latinoamericano y del Caribe de Competencia*, 10. [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/LACF\(2018\)11/es/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/LACF(2018)11/es/pdf).
- INEGI (2020a). *Encuesta sobre el impacto económico generado por covid-19, Segundo Evento*.
- INEGI (2020b). *Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, cifras durante el primer trimestre 2020*.
- Levy, N. (2018). *La cultura chicha como recurso turístico de Lima*. http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/1891/Casas_Ochochoque_Joel_Rainier.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- OCDE (2018). *Getting it right..., Prioridades estratégicas para México*. doi: 10.1258/135626205774560236.
- Rodríguez Soler, J. (2019). *Modelos de desarrollo local en el periodo de precrisis económica, TDX (Tesis Doctorals en Xarxa)*. <http://www.tdx.cat/handle/10803/667209>.
- Sasia, P. M. y Bilbao, G. (2019). *Los valores en el ámbito económico y empresarial y el papel de la responsabilidad social empresarial en la generación de ámbitos de mayor justicia social*.
- SE (2020). *Diagnóstico del Programa de Apoyo Financiero a Microempresas Familiares, Operación del Programa de Apoyo Financiero a Microempresas Familiares*. https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5592265&fecha=24/04/2020.

Reseña

José M. Faraldo, *La Revolución rusa: Historia y memoria*, Madrid, Alianza Editorial, 2017, 234 p.

Faraldo, entre la síntesis y la interpretación

Marco Antonio Esparza-Rodríguez

En forma de análisis general, es posible notar que el libro permite rememorar de manera sucinta y descriptiva las raíces de la compleja problemática de la región, considerando actores relevantes tanto primarios como secundarios. El contenido incluye diversos pasajes relativos a eventos como el estallido de la revolución, los participantes, el ascenso de nuevos poderes políticos en Rusia, además de la participación del sector social.

Asimismo, el autor permite conocer el desarrollo de la Revolución rusa en distintos aspectos relativos a su evolución, en un diálogo

sintético que nos guía a través de las causas y contextos referentes al estallido del conflicto social, su significado, las terribles situaciones cataclísmicas que acompañaron los hechos, así como los difíciles procesos para la creación, implementación y estructuración de un nuevo régimen, hasta su consumación y entendimiento.

Este proceso sintético e interpretativo permite comprender la perspectiva asumida en la obra de Faraldo, como una transformación política de gran calado orientada a la modernización social y económica, la búsqueda de absolutos milenaristas y universales que explica un proceso de transformación social, económico y político violento en la historia moderna.

Así, esta obra literaria se apertura con una serie de relatos en donde el autor hace mención de singulares circunstancias en las que se encontraban importantes personajes en la historia que llegaron

a ser clave en la Revolución rusa; un pasaje nos habla sobre el día en que personajes históricos reciben la noticia de la abdicación del zar, algunos exiliados, otros cumpliendo cadena perpetua, por medio de telégrafo, algunos incluso en periodos de exámenes escolares.

Con ello, el autor nos permite sumergirnos en la parte íntima de la perspectiva de cada personaje mientras la enorme nación se dirigía hacia lo que denomina “un salto en el vacío”, cuyos efectos eran perceptibles especialmente en las zonas urbanas, cuyos eventos en las ciudades aquellos días habían sido a la vez motivo de incertidumbre y ocasión de esperanza.

El relato nos permite acceder a la intimidad de los hechos, al conocer ese escenario en donde las revueltas por alimento y democratización del poder culminara con una auténtica transformación del sistema como una de las características específicas de la génesis del conflicto, generada en una crisis de confianza en el poder, así como en la pérdida total de legitimidad de quien tomaba las decisiones del país, con su inmediata causa reflejada en la guerra y sus desastrosas consecuencias.

Además, la serie de problemas económicos y sociales que caracte-

rizaron al sistema zarista en lo que se refiere a la miseria campesina, el reparto de la tierra, la superpoblación en el campo, la creciente conciencia de la clase obrera, además de la falta de poder político de las clases medias y la nobleza fortalecía la percepción de que estos últimos grupos deberían tener injerencia en el gobierno.

El libro menciona que la recurrente práctica del asesinato de los zares provocó la destrucción de la creencia relacionada con el carácter sobrenatural de la figura monárquica, que justificaba la existencia de la autocracia y su relación directa con el pueblo, sin necesidad de un parlamento.

De esta manera, el autor propone que la Revolución rusa fue un evento de magna trascendencia acompañado de una serie de eventos que incluían la rebelión política que derribaría al zarismo y su consecuente sustitución por un gobierno democrático; seguido de un golpe de Estado que acabó por la fuerza con el ensayo de democracia; y una consecuente transformación de índole social, incluyendo la autoemancipación de las clases bajas y diversas situaciones características de auténticos experimentos de ingeniería social controlados por una élite dictatorial.

Se refiere a que la violencia ha acompañado a la sociedad rusa durante una parte relevante de su historia. En 1912 se registró un evento donde las tropas dispararon contra unos 5 mil huelguistas en las minas de oro de Lena, en el este de Siberia; esta masacre desencadenó una radicalización en el movimiento obrero, legitimizada en las victorias de los bolcheviques sobre los mencheviques (el bolchevismo, de bolshoi, “grande”, fue una corriente concreta y distintiva de la socialdemocracia rusa, que surge en los años 1904-1914 con el fin de dar “una respuesta a los problemas de Rusia”, más tarde, la denominación se relacionará con el movimiento comunista internacional, siendo sustituida por el término “comunismo”).

Asimismo, el libro menciona que el efecto de la Primera Guerra Mundial sumió a Rusia en un periodo amplio de crisis a partir de agosto de 1914, donde se comienza una Revolución, seguida por un golpe de Estado y una serie de guerras civiles, que fueron eventos que culminaron con la instauración de la dictadura del Partido Comunista; murieron alrededor de 2 millones de rusos, sobre todo soldados; la Revolución, la posterior guerra civil y el hambre en el Volga causaron entre 3 y 5 millones de muertos has-

ta 1923; en la era de Stalin, entre los más de 700 mil asesinados en 1937, igualmente, si se consideran las distintas represiones de las minorías, los muertos del Holodomor –la hambruna en Ucrania–, en Kazajistán y en el sur de Rusia, los fallecidos en los campos de trabajo del Gulag y los represaliados de todo tipo hasta 1953 arrojan una cantidad por encima de los 10 millones de personas fallecidas.

Es de esta manera como el autor nos muestra a Rusia, un complejísimo país con una gran historia, una nación construida como lo habían hecho los imperios de los siglos XVI y XVII: basado en anexiones territoriales por matrimonios y pactos dinásticos, en conquistas armadas de territorios adyacentes y revisiones de fronteras, en tratados entre monarcas sobre territorios. Así, la extensión de Rusia dependía de procesos relativos al engrandecimiento espacial y de dominio político.

En términos relativos al desarrollo y crecimiento económico, el proceso de transformación del país hacia un capital moderno, y la correspondiente inserción en flujos transnacionales, contrastó con la rigidez del sistema político; la indecisión hacia el traslado a procesos de democratización y descentralización llevaron a situaciones difíciles,

reflejadas en procesos de huelgas, disturbios obreros, el malestar y violencia en el campo, donde el periodo inmediatamente anterior a la Gran Guerra generaron profundos sentimientos revolucionarios.

En referencia a los primeros eventos fatales que se presentaron el 25 de febrero, la violencia y las manifestaciones fueron adoptando decididamente una tesitura política; en esa misma fecha, el zar había enviado una orden para que el ejército disolviera las protestas, cuyos resultados fueron desastrosos; al día siguiente, el centro de la ciudad amaneció ocupado por soldados y policías; después, la guarnición de Petrogrado comenzó a amotinarse y miles de soldados se unieron a los manifestantes, cuando incluso el alto mando militar dejó al zar (abandonado también por los beneficiarios directos de sus políticas conservadoras, las familias de clase media y alta, y la propia aristocracia de la corte).

Al remover la figura del zar de la compleja ecuación, el gobierno provisional se forma tras laboriosas negociaciones con el Sóviet de Petrogrado, y su primer gabinete lo componían mayoritariamente miembros del partido de los kadetes; se hace público un programa liberal y democrático teniendo como princi-

pales estatutos las libertades como la de prensa, de reunión y de asociación, se aseguraban cambios con la intención de abolir las restricciones sociales, religiosas y nacionales e iniciar una reforma agraria; se introduce el sistema de juicio por jurado, se reforma el sistema penitenciario y se recuperó la elección de los magistrados, asimismo, se abolieron discriminaciones jurídicas basadas en distinciones de clase, credo y nacionalidad.

Nos menciona el autor un evento que a la postre se convertiría en un punto de suma delicadeza en la geopolítica mundial, pues en lo referente a la cuestión territorial, se proclamó la independencia de Polonia, la autonomía de Finlandia y se examinó la posibilidad de una autonomía local en Ucrania y Letonia.

Sin embargo, como el autor relata, la resistencia del campesinado a obedecer la ley anulaba toda posibilidad de ejecución, además de que el desmantelamiento del viejo Estado condujo a la pérdida de una fuerza de policía activa, acompañada por la destitución de personal civil y militar.

El hecho de que el gobierno provisional no contara con fuerzas de orden público de confianza y se negara a aplicar la pena de muerte para hacer frente al terror existen-

te fueron condiciones para la pérdida de autoridad y poder en un contexto de caos, aunado a otro gran problema del gobierno provisional, los sóviets, una asamblea autoproclamada y constituida por intelectuales radicales de izquierdas, soldados amotinados y algunos obreros en huelga.

Este grupo proclamó el Comité Provisional del Sóviet de Diputados Obreros. Alrededor de ellos iría creciendo la asamblea del Sóviet de Petrogrado, en donde participarían toda una serie de personajes de importancia intelectual, siendo el más famoso Trotsky, nombrado para el Ejecutivo del Sóviet, renunciando a su visión de la “revolución permanente” y optando por la teoría de Lenin de que Rusia no necesitaba someterse a una revolución burguesa y podía pasar directamente al socialismo.

Por su parte, en el campo se había extendido el autogobierno, surgiendo campesinos, impulsados desde abajo, que representaban órganos de democracia directa y participativa, en forma de una extensión de la comuna tradicional de la aldea hacia el nivel local (el gobierno provisional consideró ingenuamente que sólo con la derogación de la legislación discriminatoria y la concesión de libertades culturales se

resolverían los grandes problemas de agitación nacional).

En el análisis general de la situación presentada en el texto, se describe cómo la propia Ucrania, donde se proclamaba el eslogan de “Viva una Ucrania autónoma en una Federación de Rusia”, representaba una cuestión muy seria tanto para el gobierno provisional como para los bolcheviques, pues alcanzaba un 20% de la población concentrada en el área histórica de Ucrania; los nacionalistas ucranianos consiguieron hacerse con la mayoría en el Congreso de Sóviets de Ucrania, desplazando a los bolcheviques; en la zona centro-oriental, se alzó un ejército ucraniano campesino armado que luchó a la vez contra los bolcheviques, los polacos, los nacionalistas ucranianos de Petliura y los blancos, contribuyendo a que las luchas se prolongaran durante la Guerra Civil.

Esta obra también aborda el soporte popular de la Revolución, y la democratización del ejército, un aspecto que resulta esencial a la hora de comprender la transformación. El ejército zarista había sido extraordinariamente clasista, jerárquico, violento y cruel con los soldados rasos. Por ello, la noticia de la Revolución llevó a los soldados a destituir infinidad de oficiales, los

cuales debieron conformarse con ser elegidos por los soldados en vez de hacerlo por el mando.

Un aspecto interesante es el proceso de instauración de una suerte de movimiento democrático en el ejército, la posterior creación de comités y la celebración de elecciones para elegir a sus miembros, fueron auténticas libertades inéditas para las fuerzas armadas, produciéndose un movimiento revolucionario masivo y autónomo, fundamentado en la autoorganización por parte de marineros y soldados mediante elecciones y agrupaciones.

En la escena, el golpe de Estado bolchevique mostraba sus primeras manifestaciones en términos de realizar una rebelión armada, la actitud cada vez más decidida de Trotsky y de Lenin condujo a reforzar la fracción del movimiento que se mostraba más favorable hacia un proceso de intervención.

En el proceso, los bolcheviques consiguieron la mayoría en el Sóviet de Petrogrado y en Moscú, confirmando con ello la convicción de la posibilidad de derribar al gobierno.

Así, se habla sobre los momentos en que los bolcheviques expondrían su programa sobre el final de la guerra y el reparto de la tierra, y en el Congreso, Lev Kamenev aprobaría la formación de un gobierno

soviético (Consejo de Comisarios del Pueblo) con Lenin a la cabeza.

Esta acción bolchevique trajo consigo la perspectiva de la guerra civil, representado además por la elocuencia de Lenin, quien desde el principio de la Primera Guerra Mundial había presentado su postura inclinada a transformar la guerra imperialista en una guerra civil.

Algunas de las medidas económicas de los bolcheviques condujeron a que la nacionalización inmediata de los bancos destruyera el sistema financiero, y llevaron a una fuga de capitales de gran alcance; además, el control obrero desmoronó la producción industrial, así como la ocupación de tierras desbarató la producción agraria. Por este tipo de problemas, la clase obrera de las ciudades les volvió la espalda ante el desastre económico y las acciones de represión.

En referencia al ámbito mundial, en 1918 los bolcheviques firmaron con Alemania la paz en Brest-Litovsk, prácticamente haciendo oficial el abandono de la guerra por parte de Rusia bajo condiciones muy onerosas (también puede suponerse ser un acuerdo para la sobrevivencia del gobierno de Lenin); así, Rusia debía pagar reparaciones (principalmente a Alemania) y se obligaba a reconocer la inde-

pendencia de Finlandia, Estonia, Letonia, Lituania, Georgia, Polonia y Ucrania.

La base del Estado bolchevique se hallaba esencialmente en un componente militar, por lo que el militarismo, los uniformes, los desfiles militares, las imaginaciones bélicas, las medallas, órdenes militares y los escalafones, constituyeron el centro de un Estado que representó una de las primeras dictaduras estrictamente militares del siglo xx.

La homogeneización social y cultural en el extenso territorio soviético fue generada en gran medida por el nacimiento del estalinismo, un sistema caracterizado por sus aspectos económicos y sociales, en un proceso que marcó una transición de “campesinos” a “soviéticos” que propició una estructura simbólica del sistema federalista soviético, una civilización producida en el contexto nacional que mostraba contenidos culturales de fuerte tradición socialista: una cierta forma política de tradición democrática y una participación política limitada al partido. En ese orden de ideas, las expropiaciones, nacionalizaciones y los repartos de tierra fueron sentidos y percibidos como avances en la democratización, no como un retorno a la autocracia zarista.

En el desarrollo de tales acciones, los bolcheviques se convencieron de que poseían la capacidad para doblegar al campesinado e interesarlo en la tarea de construcción del nuevo Estado, de naturaleza proletarizante, nacionalista, socialista, populista y con una base altamente militar.

Es de esta forma que el gobierno nacionalizó todo el comercio e intentó el establecimiento de una red de cooperativas de distribución, pero la escasez de bienes y el racionamiento estricto llevó a la desaparición virtual de la moneda y el crédito; esta política económica estuvo caracterizada por la nacionalización, la centralización y la expropiación de bienes –especialmente agrarios.

Los bolcheviques crearon los símbolos del nuevo Estado, un escudo con la hoz y el martillo, símbolo evidente de la alianza obrero-campesina; la estrella roja, la adopción de La Internacional como himno del Estado y del pabellón rojo como bandera.

La dimensión cultural del movimiento es sumamente importante para el establecimiento de un nuevo sistema, que culminara en forma definitiva a la sustitución de la realidad zarista. En el terreno simbólico, ocupar la calle fue considerado como una auténtica facultad del

movimiento revolucionario, pues el movimiento obrero se había apropiado del mismo Estado tras haberlo expropiado de la capital.

Así, el proceso de construcción de la leyenda de Lenin, bajando desde su despacho a trabajar con los obreros, al que los campesinos del Caúcaso cantaban baladas épicas, cuya supervivencia al atentado del año 1919 fue tratada como “milagrosa”, comienza a manifestarse, ya sea pintada, esculpida o grabada, como la representación antropomórfica de un concepto de la adscripción de clase.

Por último, el autor culmina con un párrafo a manera de reflexión, en donde sugiere la imposibilidad de aplicar un discurso único, que no sea capaz de reconocer la compleja realidad de las sociedades humanas, y en ese sentido, considerar el entramado de redes relativas a causas y consecuencias, sus persistencias y autodeterminaciones, incluso aplicando el sentido totalitario del sistema soviético; una reflexión que bien podría servir para comprender los conflictos de la Rusia moderna y sus conflictos geopolíticos de la actualidad.

Acerca de los autores

Marco Antonio Esparza-Rodríguez

Licenciado en Derecho egresado de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), especialista en Derecho Penal con estudios de maestría en Derecho. Cuenta con 21 años como servidor público en los Tribunales del Poder Judicial de la Federación.

Saúl Alfonso Esparza-Rodríguez

Doctor en Administración por la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), maestro en Administración por el ITESM y licenciado en Administración por el Instituto Tecnológico de Morelia. Profesor-investigador en Business Programs en la Arkansas State University. Inventor con patentes registradas en el IMPI, más de 20 derechos de autor registrados en Indautor y autor del libro *La ciencia de las Pymes y el método científico de la competitividad*.

Enrique Esquivel-Fernández

Doctor en Administración Pública por el INAP, asesor del Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, profesor titular en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. Participó en la creación del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, la Unidad de Evaluación y Control, así como en la Contraloría Social en la Cámara de Diputados. Líneas de investigación: educación, pobreza, igualdad sustantiva e innovación institucional.

Óscar Flores Jáuregui

Doctor en Ciencias Sociales y Humanidades por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Cuajimalpa. Catedrático del área de pensamiento político en la Facultad de Derecho y en la Facultad de Estudios Globales en la Universidad Anáhuac México Norte. Líneas de investigación: rendición de cuentas y la calidad de la democracia en México.

Gabino García-Tapia

Doctor en Ciencias de la Administración por la UNAM y maestro en Administración de Sistemas de Salud. Ha sido asesor del director general de Administración del ISSSTE. Realizó una estancia de investigación posdoctoral en el Instituto de Iberoamérica de la Universidad de Salamanca, USAL, España, enfocándose a la responsabilidad social empresarial en materia de salud. Se desempeña actualmente como profesor titular definitivo y tutor del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración y del Programa de Posgrado en Economía de la UNAM.

Harlen Denise González González

Cuenta con maestría en Mercadotecnia por la Universidad de East Anglia, Norwich, Inglaterra. Profesora en Business Programs de la Arkansas State University. Ha colaborado en agencias de investigación de mercados y tiene experiencia como profesora internacional del idioma inglés en China, donde laboró por un espacio de dos años y medio.

César Gustavo Iriarte-Rivas

Maestro en Ciencias Económicas y licenciado en Economía por el Instituto Politécnico Nacional. Director de Business Programs en la Arkansas State University. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel candidato. Cuenta con experiencia como consultor a tiempo parcial para el Proyecto de Aldeas de Desarrollo del Milenio y el proyecto de Crecimiento y Empleo en los Estados en Londres, y colaboró como auditor en la Auditoría Superior de la Ciudad de México (2008-2012).

Jaime Apolinar Martínez-Arroyo

Doctor en Ciencias de los Negocios Internacionales por el Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), maestro en Administración por la Facul-

tad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la UMSNH y licenciado en Administración. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel 1, distintivo otorgado por el Conacyt. Profesor-investigador de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas en la UMSNH.

Nadyra Rodríguez-Arias

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales con especialidad en Estudios Económicos por la Universidad Autónoma de Querétaro; realizó su maestría en Economía en la Universidad de Guanajuato y su licenciatura en Comercio Internacional por la Universidad de Celaya. Es profesora en el área de Business Programs de la Arkansas State University.

Laura Giovanna Tapia-García

Doctorante en Administración por la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), maestra en Administración Empresarial por el ITESM, con Concentración en Estrategia y Creación y Desarrollo de Negocios. Magíster en Administración Empresarial por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, licenciada en Administración de Empresas, y tallerista y conferencista en temas de emprendimiento e innovación con participación en Querétaro, Guanajuato, Sinaloa y Michoacán.

Marco Alberto Valenzo-Jiménez

Doctor en Ciencias en Negocios Internacionales por el Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), con área de especialidad: Administración de la cadena de suministro y desempeño logístico, evaluación de servicio al cliente, cadena de valor, competitividad empresarial, evaluación de proveedores. Maestría en Ciencias en Comercio Exterior. Profesor-investigador de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la UMSNH. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel 1.

José Luis Vázquez-Vázquez

Doctor en Biotecnología, Departamento de Biotecnología, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. Especialista en análisis de datos y optimización de procesos utilizando técnicas avanzadas de estadística. Cuenta con amplia experiencia en el análisis microbiológico utilizando metodología estándar (NOMs).

CONVOCATORIA DE RECEPCIÓN DE ARTÍCULOS, ENSAYOS Y NOTAS
PARA PUBLICAR EN EL NÚMERO 33 DE LA REVISTA LEGISLATIVA
DE ESTUDIOS SOCIALES Y DE OPINIÓN PÚBLICA

El Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados invita a todos los miembros de la comunidad académica a enviar artículos, ensayos y notas de investigación para su publicación en la *Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública*.

La *Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública* es una publicación arbitrada que busca promover la producción de estudios sobre ciencias sociales y opinión pública en el ámbito legislativo, con la finalidad de que complementen el trabajo de la Cámara de Diputados. La revista es publicada dos veces al año, en junio y diciembre, y acepta escritos tanto en español como en inglés.

Partiendo de los ejes temáticos que guían el trabajo del Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, los artículos, ensayos y notas se relacionarán con los siguientes temas:

- Competitividad (ciencia y tecnología, desarrollo sustentable, libre competencia y pymes),
- Desarrollo regional (federalismo, infraestructura, planeación urbana y regional, comunicaciones, políticas energéticas),
- Política internacional (libre comercio, migración, política comparada, seguridad, terrorismo y acuerdos internacionales),
- Política interior (democracia, gobernabilidad, reforma del Estado, elecciones y partidos políticos,

transparencia y rendición de cuentas),

- Política social (desarrollo social, educación, grupos indígenas, seguridad social, discriminación y pobreza),
- Opinión pública (participación ciudadana, encuestas, estudios de opinión),
- Seguridad pública (derechos humanos, procuración de justicia, reforma judicial, delincuencia organizada, delitos de alto impacto y régimen penitenciario).

Los artículos y ensayos propuestos deberán ser originales e inéditos. Asimismo, no deberán estar postulados simultáneamente para su publicación en otras revistas u órganos editoriales. Los textos participantes entrarán en un proceso de selección que responderá a estrictos criterios de revisión por pares bajo la modalidad de doble ciego.

No existen límites temporales ni geográficos, pero sí se precisa que los textos participantes sean relevantes para las ciencias sociales.

Los derechos de autor de los artículos y ensayos aceptados pasarán a ser propiedad del Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados. Para futuras reimpresiones o publicaciones de dichos textos se requerirá la autorización del Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. Todos los autores deberán

firmar una carta de cesión de derechos una vez aceptado el artículo.

PROCESO DE SELECCIÓN

- Una vez que los textos hayan sido recibidos, los coordinadores editoriales realizarán una selección previa mediante la cual se excluirán aquellos trabajos cuyo contenido sea ajeno a la temática de la revista, así como los que no se atengan a los lineamientos editoriales establecidos en esta convocatoria. La decisión del Comité Editorial de la *Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública* en esta primera fase de evaluación es inapelable.
- Los originales seleccionados en la primera fase se enviarán a dos evaluadores externos, que serán especialistas de reconocido prestigio en el tema, para su dictamen. Se observará el más riguroso anonimato tanto de los autores como de los evaluadores. En caso de que exista divergencia entre los dictámenes de los evaluadores, que uno recomiende para su publicación y el otro no, se enviará el artículo a un tercer evaluador cuyo dictamen será considerado definitivo. Únicamente los artículos que hayan completado todas las fases del proceso podrán ser considerados como artículos aceptados.
- En caso de que las colaboraciones superen el número de artículos que son factibles de publicar en la revista, el Comité Editorial emitirá una decisión final relativa a qué artículos serán publicados

en este número y, con la aceptación del autor (o autores), cuáles serán susceptibles de ser incluidos en números posteriores.

- En todos los casos la decisión del Comité podrá ser:

1. Publicación.
2. Recomendación de correcciones y realización de éstas a consideración de los revisores y del Comité Editorial.
3. No aceptación.

- En caso de que se detecte alguna anomalía, plagio o cuestión ética dentro de los artículos, el Comité Editorial actuará de acuerdo con las pautas publicadas por el *Committee on Publication Ethics* (<http://publicationethics.org/>).

RECEPCIÓN DE ARTÍCULOS Y ENSAYOS

- Durante el año con miras al proceso de dictaminación y a la publicación cuatrimestral en enero, mayo y septiembre.

CRITERIOS EDITORIALES PARA RECEPCIÓN DE ARTÍCULOS

- El artículo o ensayo deberá ser inédito.
- El autor (o autores) deberá redactar una carta de exposición de motivos (máximo una cuartilla) con una descripción breve del artículo/ensayo y los argumentos por los cuales considera que la obra podría ser de interés legis-

lativo, es decir, que sean trabajos que se relacionen con los temas de las Comisiones y Comités Legislativos o temas de coyuntura nacional. Las cartas de exposición de motivos serán tomadas en cuenta por el Comité Editorial para determinar qué trabajos serán publicados.

- En la portada deberá aparecer el nombre completo del autor (o autores) y del artículo o ensayo, así como una breve ficha curricular que deberá contener: grado académico, institución o dependencia en donde labora, líneas de investigación, dirección postal, correo electrónico y número telefónico.
- Se considerará como artículo o ensayo los trabajos que sean resultado de investigaciones académicas de excelencia, que contengan perspectivas teóricas e interpretación de los temas de manera rigurosa y creativa. Se dará prioridad a aquellos cuyo contenido proporcione herramientas relevantes y originales de análisis para el debate público.
- Es necesario que todos los artículos cuenten con un breve resumen (máximo 150 palabras) que describa los contenidos del texto tanto en inglés como en español; así como seis palabras o frases claves tanto en inglés como en español. Además, el título del artículo tendrá que estar en español e inglés.
- La extensión del artículo o ensayo deberá contener como mínimo 6 mil palabras y como máximo de 9 mil, así como tener una extensión mínima de 20 cuartillas y máxima de 30.
- Por nota se entenderá toda aquella comunicación cuya extensión no rebase las 15 cuartillas, pero que sea mayor de 10 y, de igual modo, deberá contener un mínimo de 3,000 palabras y un máximo de 4,500. Las notas son textos cuya profundidad en el tema es menor que la de un artículo, presentan un avance de investigación y si bien exige el mismo rigor académico, tienden a ser más descriptivos. El proceso de revisión de nota será interno y los miembros del Comité Editorial podrán tomar la decisión de enviar notas con especialistas para su posible revisión y corrección.
- El artículo, ensayo o nota, deberá presentarse en tamaño carta, con letra estilo Arial de tamaño 12 y un interlineado de 1.5.
- El margen izquierdo será de 2.5 cm y el derecho de 3 cm.
- Los cuadros, mapas y gráficas deberán cumplir las siguientes características: letra estilo Arial de 10 puntos, con las figuras (barras, columnas, líneas, pasteles) de color blanco, negro y/o con tramas de líneas o puntos. Dichos elementos deberán ser entregados tanto integrados al texto como en un archivo anexo (Word, PowerPoint o Excel) y su presentación deberá ser clara, precisa e incluir, en todos los casos, su respectiva fuente.
- Para las referencias bibliográficas deberá utilizarse la pauta Harvard-APA en la que se escribe entre paréntesis el apellido del autor, el año de la publicación y la página o páginas citadas, ejemplo: (López, 2007: 8-13). Es importante presentar la informa-

ción completa de las referencias, mismas que deberán ser verificadas de manera cruzada con la sección de bibliografía. De acuerdo con este método de citado la bibliografía deberá ser ordenada de manera alfabética conforme a los apellidos de los autores y seguir los siguientes cánones:

- Libros: apellido y nombre del autor, año entre paréntesis, título en cursivas, lugar o país, editorial.
- Capítulos de libro: apellido y nombre del autor, año entre paréntesis, título entre comillas, nombre del libro en cursivas, lugar o país, editorial.
- Revistas: apellido y nombre del autor, año entre paréntesis, tí-

tulo entre comillas, nombre de la revista en cursivas, tomo o volumen, número, lugar o país, editorial.

- Internet: apellido y nombre del autor, año entre paréntesis, título, nombre del sitio Web, dirección URL completa y fecha del artículo o, en su caso, de la consulta.

Los artículos, ensayos o notas deberán enviarse a:

revista.legislativa@congreso.gob.mx

En todos los casos se comunicará al autor, vía correo electrónico, el resultado de la decisión del Comité.

LEGISLATIVE JOURNAL OF SOCIAL AND PUBLIC OPINION STUDIES
N° 33, CALL OF PAPERS¹

The Center for Social and Public Opinion Studies invites all members of the academic community to submit for publication research papers, essays and research notes for the *Legislative Journal of Social and Public Opinion Studies*.

The Legislative Journal of Social and Public Opinion Studies is a peer-reviewed journal that seeks to encourage the production of studies on social sciences and public opinion in order to complement the work of the Mexican Chamber of Deputies.

The Journal is currently published twice a year, in June and December, and accepts papers in Spanish and English on the following topics:

- Competitiveness (science and Technology, sustainable development, free competence and small and medium enterprises);
- Regional Development (federalism, infrastructure, urban and regional planning, communications and energy policies);
- International Politics (comparative politics, free trade, human rights, international security, migration, terrorism and international agreements);

- Public Opinion (citizenship, surveys, opinion studies), and
- Public Security (judicial reform, organized crime and judicial system).

Papers and essays must be original and unpublished. Also, they must not be submitted simultaneously to other journals or any publication. Participant texts will enter into a process of selection that will meet strict quality criteria through a blind peer-review process.

There are neither geographic nor temporal limits, but it is necessary that the papers review a relevant topic for the Mexican Chamber of Deputies.

The publication rights of the accepted papers and essays will pass over to the Center for Social and Public Opinion Studies of the Mexican Chamber of Deputies. For further publications it will be necessary to have the permission of the Center. All authors must sign a letter of transfer of rights when the paper is accepted.

SELECTION PROCESS

The Editorial Board shall dismiss those papers and articles whose content is not related to the legislative issues, as well as those that do not fulfill the requirements declared in this document. The decision of

¹ In case of discrepancy between the Spanish language original text and the English language translation, the Spanish text will prevail.

the Editorial Board of the Journal of Social Studies Legislative and Public Opinion in this first phase of evaluation is final.

The selected originals will be sent to two external experts in the given topic. The strictest anonymity of both authors and reviewers will be observed. If the reviewers do not coincide in their reports, one recommends for publication and the other not, the paper will be sent to a third reviewer whose report will be considered definitive. Only the papers and articles that have passed all the process will be considered as accepted articles.

In case the papers received outnumber the publication capacity, the Editorial Board shall have the last word regarding which articles are to be published and which are to be published in further numbers.

In any case, the Editorial Board decision will either be:

1. Publication.
2. Publication with corrections subject to reevaluation.
3. Rejection.

In case that an anomaly, plagiarism or other ethical issue is found in any paper the editorial committee will act according to the norms published by the Committee on Publication Ethics (<http://publicationethics.org/>)

SUBMISSION OF PAPERS

- During the year with twice a year publication date in mind (June and December).

EDITORIAL CRITERIA

- Papers or essays must be unpublished.
- The author or authors must write a brief description of the paper/essay that describes how their paper is relevant for the work of the Mexican Chamber of Deputies, which means that papers are related to the topics discussed by the Commissions and Committees of the Chamber. This brief explanation shall be taken into account to determine which papers are to be published.
- The cover must show the complete name of the paper and the author/authors. As well a small curriculum containing the academic degree, working institution, investigation area, address, e-mail and phone number.
- It is considered as an article or an essay any work that results from original academic research, containing theoretical perspectives and a rigorous and creative interpretation of the subjects studied. Priority will be given to those works that provide relevant content and original tools of analysis for public debate.
- All articles must contain an abstract (150 words maximum) in English and in Spanish, and also six key words or key phrases in English and in Spanish.
- Articles and essays must be written in a minimum of 6000 words and a maximum of 9000 words.
- A research note is any paper around 10 and 15 pages, or with a minimum of 3000 words and a maximum of 4500 words. Notes are less profound on a topic than

articles. They are a preliminary version of an investigation; nevertheless, academic rigor is demanded. The research notes will only be evaluated by the Editorial Board.

- Any paper shall be presented in Arial 12 pt and 1.5 line spacing.
- Left margin: 2.5 cm, and right: 3 cm.
- Charts, maps and graphics must contain the following characteristics: Arial 10 pts, with figures (bars, columns, lines, pie) as well in color black, white and gray, or lines and dots patterns. Such elements shall be presented merged into the text and aside in an Excel file. The submission must be clear, precise and include in every case its respective source.
- For bibliographic references, the Harvard-apa citation style should be used, between parenthesis, to write down the author's name, the year of the publication, and the page or pages referred to; for instance: (López, 2007: 8-13). It is of main importance to write down the complete reference, for it is to be verified in crossed way with the bibliography section. Such a section is should be written in the following form:

- Books: Full name of the author, year in parenthesis, subject in italics, country, editorial and pages.
- Book chapters: Full name of the author, year in parenthesis, title between quotation marks, name(s) of the author(s), book title in italics, place or country, editorial.
- Magazines: Full name of the author, year in parenthesis, title within quotation marks, name of the magazine in italics, volume, number, place or country.
- Internet: Full name of the author, year in parenthesis, title, name of the website, URL full address, date of the article and date of retrieval.
- Bibliography must be written in alphabetical order according to the family names' of the authors.

Please send paper submissions to:

revista.legislativa@congreso.gob.mx

In all cases, authors shall be noticed via e-mail the Committee's decision

