

Administración y Organizaciones

Enero-Junio 2017
Julio-Diciembre 2017

Administración y Organizaciones se encuentra incluida en:



Los autores son responsables de los artículos aquí publicados. Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos citando la fuente y el autor o autores



Casa abierta al tiempo
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
METROPOLITANA

Rector General: Dr. Eduardo Abel Peñalosa Castro
Secretario General: Dr. José Antonio De los Reyes Heredia

Unidad Xochimilco

Rectora: Dra. Patricia Emilia Alfaro Moctezuma
Secretario General: Guillermo Joaquín Jiménez Mercado

División de Ciencias Sociales y Humanidades

Director: Mtro. Carlos Alfonso Hernández Gómez
Secretario Académico: Dr. Alfonso León Pérez

Departamento de Producción Económica

Jefatura: Dr. Juan Manuel Corona Alcantar

Editor Fundador

Ricardo Antonio Estrada García

Editora

Dra. Graciela Carrillo González

Coeditor

Dr. Angel Wilhelm Vázquez García

Asistentes editoriales

Lic. Ana Xóchitl Martínez Díaz

Lic. Yunnúé Martínez Domingo

Diseño e ilustración de portada

DG. Mónica Zavala Medina

Asesor externo

Mtro. Carlos Miranda Medina

Comité Editorial

Dr. Salvador De León Jiménez (Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México); Mtro. Ramón Garibay Ayala (Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México); Dra. Regina Leal Güemez (Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México); Dr. Ayuzabeth de la Rosa Albuquerque (Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México); Dra. Esther Morales Franco (Universidad Autónoma Metropolitana-Cuajimalpa, México); Dra. Roxana Muñoz Hernández (Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México); Dr. Salvador Tonatiuh Porras Duarte (Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México)

Comité Científico

Dr. Eduardo Bueno Campos (Escuela de Negocios, UDIMA, Madrid, España);
Dra. Adriana Patricia Uribe Uran (Área de Administración y Negocios, Universidad Sergio Arboleda, Barranquilla, Colombia);
Dr. Diego René Gonzales Miranda (Departamento de Organización y Gerencia, Universidad EAFIT, Medellín, Colombia)
Dr. Manuel A. Garzón Castrillón (Fundación para la Investigación y el Desarrollo Educativo Empresarial, Colombia);
Dr. Jorge Ríos Szalay (Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, Ciudad de México, México); Dr. Ricardo Contreras Soto (División de Ciencias Sociales y Administrativas, Universidad de Guanajuato, Celaya, México)

Administración y Organizaciones

**Revista de la División de Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Producción Económica
Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco
http://bidi.xoc.uam.mx/fasciculos_revista.php?id_revista=9
ISSN 1665-014X**

Administración y Organizaciones Volumen 20, Número 38 y Número 39, Enero-Junio y Julio-Diciembre de 2017, es una publicación semestral editada por la Universidad Autónoma Metropolitana a través de la Unidad Xochimilco División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Producción Económica. Domicilio fiscal: Prolongación Canal de Miramontes 3855, Colonia Ex Hacienda de San Juan de Dios, Delegación Tlalpan, Código postal 04960, Ciudad de México, Teléfonos 5483 7100 y 5483 7101, Correo electrónico: rayo.uam.xoc@gmail.com, Editora responsable: Graciela Carrillo González. Certificado de Reserva de Derechos al Uso Exclusivo del Título No. 04-1999072617054100-102; ISSN 1665014X, ambos otorgados por el Instituto Nacional de Derechos de Autor. Certificado de Licitud de Título número 11320 y Certificado de Licitud de Contenido número 7923, otorgados por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Distribuida por la librería de la UAM-Xochimilco, Edificio Central planta baja, teléfonos 5383 7328 y 5383 7329. Imprenta: Publicaciones e Impresiones de Calidad S.A. De C.V., Ignacio Mariscal No. 102, Colonia Tabacalera, Código postal, 06030, Ciudad de México, México, teléfono 5705 2492, Correo electrónico pic32@prodigy.net.mx. Este número se terminó de imprimir el 10 de diciembre de 2017 con un tiraje de 500 ejemplares. Registrada en el Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal Latindex www.latindex.org/latindex/ficha?folio=11699, así como en Bibliografía Latinoamericana en Revistas de Investigación Científica y Social <https://biblat.unam.mx/es/frecuencias/revista/administracion-y-organizaciones>

Las posturas de los autores no reflejan necesariamente las opiniones de los editores. Los autores son responsables de los artículos aquí publicados. Se autoriza la reproducción parcial de los artículos siempre y cuando se cite debidamente la fuente de procedencia. En caso contrario, queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación, sin previa autorización de la Universidad Autónoma Metropolitana.

Administración y Organizaciones	Vol. 20. No. 38 Vol. 20. No. 39	Enero-Junio 2017 Julio-Diciembre 2017	Ciudad de México, México	pp. 1-248	ISSN 1665-014X
---------------------------------	------------------------------------	--	-----------------------------	-----------	----------------

Administración y Organizaciones

ISSN 1665-014X

Enero-Junio 2017

Administración y Organizaciones se encuentra incluida en:



Licencia Creative Commons



Los autores son responsables de los artículos aquí publicados. Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos citando la fuente y el autor o autores



Administración y Organizaciones	Vol. 20. No. 38	Enero-Junio 2017	Ciudad de México, México	pp. 1-84	ISSN 1665-014X
---------------------------------	-----------------	------------------	--------------------------	----------	----------------

Presentación del Volúmen 20

La presente edición del volumen 20 que incluye los números 38 y 39 de la Revista *Administración y Organizaciones*, evidencia dos décadas de trabajo continuo con los aportes y reflexiones de nuestros colaboradores, de muy diversas instituciones que, a la luz de temáticas específicas, nos dieron la oportunidad de contrastar y complementar visiones de los grandes temas que abordan las ciencias administrativas.

Este volumen refleja un estado de transición de la revista, tanto en su contenido como en su formato. La decisión que se empezó a gestar hace poco más de un lustro, relativa al cambio de una modalidad impresa a una digital. A esta meta nos dirigimos con mucha certidumbre y esperamos ofrecer muy pronto una opción más moderna y con mayores posibilidades de difusión y reconocimiento al trabajo de los autores que colaboran con este proyecto editorial. Asimismo proponemos un cambio en cuanto a los contenidos, de una configuración temática se transita a una abierta a todos los problemas que interesan a la comunidad académica y profesional, involucrada con la administración de las organizaciones.

Esperamos que las colaboraciones que se publican en este volumen, con el que se cumple el veinte aniversario de la revista, sean de interés para los lectores.

ÍNDICE

Editorial del Número 38.....	9
Martha Margarita Fernández Ruvalcaba-Universidad Autónoma Metropolitana, México	
De la Teoría del Crecimiento Económico hacia un cambio de paradigma tecnológico sustentable.....	13
<i>From the Economic Growth Theory Towards a Sustainable Technological Paradigm Shift</i>	
Raúl Arturo Alvarado López-Consejo Nacional de Ciencias y Tecnología, México	
¿Es posible una economía verde en la acuicultura morelense?.....	35
<i>Is a green economy possible in the morelense aquaculture?</i>	
Jaime Matus Parada-Universidad Autónoma Metropolitana, México	
David A. Martínez Espinosa-Universidad Autónoma Metropolitana, México	
Jesús Sánchez Roble-Universidad Autónoma Metropolitana, México	
Una mirada posmoderna hacia los estudios organizacionales. Impacto de la autopista La Marquesa -Toluca y tren interurbano Toluca-Ciudad de México.....	61
<i>A postmodern look towards organizational studies. Impact of the La Marquesa-Toluca highway and Toluca intercity train-México City</i>	
Vicente Ángel Ramírez Barrera-Universidad Autónoma Metropolitana, México	
Ángel Eduardo Ramírez Nieves-Universidad Autónoma Metropolitana, México	
Reseña	
Homo sapiens vs Homo economicus, el comportamiento humano en la economía.....	77
<i>Homo sapiens vs Homo economicus, human behavior in the economy</i>	
Pedro Flores Jiménez-Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México	
Autores.....	233
PolíticaEditorial.....	237



Editorial del Número 38

Martha Margarita Fernández Ruvalcaba*

El número 38 de la Revista *Administración y Organizaciones*, último con perfil temático, da continuidad al debate del número 37 relativo a la economía verde y el desarrollo sustentable.

Este número se integra por cuatro aportaciones, dos artículos que se relacionan con los principios y conceptos alrededor de la economía verde, sea para cuestionarla o para darle viabilidad; un tercer artículo que aborda la interacción entre sociedad y ambiente, como sistema complejo, a través de las implicaciones, en tres municipios del Estado de México, de la construcción de la Autopista La Marquesa-Toluca, tramo La Marquesa-Lerma, y el tren interurbano Toluca-Ciudad de México; y la reseña de un libro que toca un tema de gran actualidad en la discusión de las ciencias económicas: “Todo lo que he aprendido con la psicología económica”.

En el primer artículo: “De la Teoría del Crecimiento Económico hacia un Cambio de Paradigma Tecnológico Sustentable”, Raúl Arturo Alvarado López, colaborador en INFOTEC y CONACYT, ubica su planteamiento en las vertientes de las economías sustentable y verde, se apoya en funciones algebraicas para ilustrar la insuficiencia de la consideración del Cambio Técnico (CT) sea como variable exógena en un modelo, o endógena en otro. Su propósito es visualizar alternativas de compatibilidad entre crecimiento económico y sustentabilidad ambiental. Visibiliza los efectos del CT en el deterioro del ambiente y en la disminución de los insumos que la creación de riqueza implica. Este decremento puede provenir de la insuficiente inversión en la formación de las personas que operan ese proceso productivo, lo cual lleva al desperdicio de insumos, o de la creciente escasez de insumos, resultado de una naturaleza dañada, que los produce en menor escala.

De ahí, la importancia de que el CT se enfoque no sólo a la productividad sino a la sustentabilidad. La Ecología Industrial recupera ese planteamiento y las energías renovables se convierten en una importante veta de alineamiento simultáneo del CT con el crecimiento económico y con el cuidado del ambiente. El reconocimiento de las interacciones entre sistema social, sistema económico y CT es una de las conclusiones del autor.

* Profesora. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México.

En el segundo artículo: “¿Es posible una economía verde en la acuacultura morelense?”, sus autores, Jaime Matus Parada, David Martínez Espinoza, y Jesús Sánchez Roble presentan los resultados de un trabajo empírico que realizaron en nueve granjas acuícolas para explorar las posibilidades de un tránsito hacia una economía verde, mediante cambios en su operación. Ellos muestran como evidencia que las granjas poseen mecanismos productivos poco desarrollados, asistemáticos, y con un incipiente capital cultural, lo que las lleva a un funcionamiento precario; a ello se suma la carencia de instituciones que incentiven la actividad acuícola por lo que se concluye que sólo a partir de una alternativa integral donde la comunidad de productores y las instituciones se desarrollen conjuntamente será viable la aproximación hacia una economía verde.

El siguiente artículo de Vicente Ángel Ramírez Barrera y Ángel Eduardo Ramírez Nieves: “Una mirada posmoderna hacia los estudios organizacionales. Impacto de la autopista La Marquesa-Toluca y tren interurbano Toluca-Ciudad de México”, aborda como línea temática de investigación las alternativas limpias para el transporte desde una perspectiva cualitativa de los estudios organizacionales, apoyándose en una investigación documental, presentan un análisis de los impactos positivos y negativos de dos vialidades: una autopista y un tren interurbano (Toluca-Ciudad de México), en el sistema ecológico de los municipios afectados. Su perspectiva teórica corresponde al enfoque postmodernista de los estudios organizacionales y abarca dimensiones propias de la responsabilidad social, nuevo institucionalismo, y análisis del discurso. Su consideración es que la sustentabilidad es resultante de la interacción entre recurso, sistemas naturales, y sistemas socioculturales. Como referentes empíricos toman los discursos expuestos por los representantes políticos de los poderes federal y estatal implicados en la edificación de las dos obras; así como los actos observables que se presentaron durante el desarrollo de la construcción de la carretera y del tren suburbano. Los impactos que se identifican en el entorno y su significado desde las perspectivas teóricas adoptadas revelan una serie de efectos no deseados y no deseables que, lejos de incrementar la calidad del traslado de los usuarios, lo han deteriorado.

Los beneficiarios económicos de la realización de esas grandes obras son las empresas constructoras, algunas personas del gobierno y partidos políticos. Los autores concluyen su reflexión con la pregunta de por qué las comunidades afectadas toleran esas decisiones que se han traducido en una devastación de sus recursos naturales.

Por último se presenta la reseña del doctor Pedro Flores Jiménez en la cual sintetiza el libro titulado *Todo lo que he aprendido con la psicología económica. El encuentro entre la economía y la psicología y sus implicaciones para los individuos* del estadounidense Richard Thaler. El autor de esta obra fue galardonado con el Premio Nobel de Economía en 2017 por su contribución a la economía del comportamiento, esto es, básicamente la incorporación de la psicología a las ciencias económicas. Para Thaler, los modelos económicos se fundamentan en la optimización de las decisiones, no ajustándose con la realidad. Desde este planteamiento las personas toman decisiones irracionales, la teoría económica, por su parte, trata de predecir sus respuestas con cierta homogeneidad. Sin embargo, en el mundo real las personas reaccionan de muy diversas maneras.

Las investigaciones de Thaler demuestran que las decisiones no siempre obedecen a criterios racionales, más bien se involucran de manera simultánea variables psicológicas que las desvían de un comportamiento económico racional. En esta reseña se resaltan algunos ejemplos que desarrolla el autor con el fin didáctico de soportar sus supuestos económicos que juegan en contra de los postulados de la teoría económica clásica, la contabilidad mental, y la aversión a las pérdidas. Thaler consolida sus premisas a partir del cuestionamiento de ser racionales, no porque el ser humano no quiera o pueda, sino porque se encuentra en un mundo complejo donde existen un sin número de “errores humanos”, los cuales bien estudiados pueden permitir reducir sus efectos negativos impactando en sus campos de acción.



Fuente: Vega, J. (2013). *Economía, cambio tecnológico y función de la producción*. [Ilustración]. Recuperado de <http://ecopcc.blogspot.mx/>.

De la Teoría del Crecimiento Económico hacia un cambio de paradigma tecnológico sustentable

From the Economic Growth Theory Towards
a Sustainable Technological Paradigm Shift

Artículo recibido: 19/01/2017

Aceptado: 16/04/2017

Raúl Arturo Alvarado López*

RESUMEN

Ante la problemática del cambio climático, urge transitar hacia un nuevo patrón tecnológico y de producción que haga compatibles el crecimiento económico y el cuidado del medio ambiente. Diferentes modelos han abordado la relación entre crecimiento económico y cambio técnico, dando poca importancia al medio ambiente. El objetivo del presente trabajo es realizar un análisis exploratorio y descriptivo del papel que tiene el cambio tecnológico como determinante del crecimiento económico desde los modelos de Solow de 1957 y de Kaldor y Mirrlees de 1962; y plantear la necesidad de transitar a modelos de crecimiento sustentables, basados en un nuevo patrón tecnológico y formas de producción más eficientes, que garanticen una economía verde apoyada en los principios de la ecología industrial y el uso intensivo de las energías renovables.

Palabras clave: crecimiento económico, ecología industrial, sustentabilidad.

Profesor-Investigador. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, asignado al Centro de Investigación e Innovación en Tecnologías de la Información y Comunicación. México.

ABSTRACT

Given the current environmental problems such as climate change, it is urgent to move towards a new technological and production pattern that allow economic growth and care for the environment to be compatible with each other. Different economic growth models have addressed the relationship between this and technical change, however, they have given little importance to the environment. For this reason, the objective of the current paper is to perform an exploratory and descriptive analysis of the role of technological change as a determinant of economic growth from the Solow (1957) and Kaldor & Mirrlees (1962) models, as well as to raise the need to move towards more sustainable growth models based on a new technological pattern and more efficient forms of production that guarantees a green economy, some principles of Industrial Ecology and the intensive use of renewable energy, sustainability.

Keywords: Economic growth, industrial ecology, sustainability.

Cómo referenciar este artículo

Alvarado, R. (2017). De la Teoría del Crecimiento Económico hacia un cambio de paradigma tecnológico sustentable. En *Administración y Organizaciones*, 20 (38), 13-34.

Introducción

El crecimiento económico de las naciones es uno de los temas recurrentes que se plantea como meta de toda sociedad, bajo el supuesto de que ello implicaría un mejor nivel vida para las personas tal como se ha visto en muchos países con tasas de crecimiento altas. Los distintos enfoques de la teoría económica coinciden en que son varios los factores que determinan el crecimiento económico: la dotación de recursos naturales, el capital humano, la productividad, etc. Sin embargo, uno de los más importantes y que interactúa con los demás factores, es el cambio tecnológico (CT) y la innovación, sustentada en la generación y acumulación del conocimiento.

El CT es un factor que se ha explicado desde diferentes enfoques, como el principal determinante del crecimiento económico. Tal es el caso de algunos modelos neoclásicos que lo conciben como un factor exógeno al sistema económico, tal es el caso del modelo de Solow (1957), “El cambio tecnológico y la función de producción agregada” y otros modelos de corriente keynesiana que lo incorporan de forma endógena, como el de Kaldor y Mirrlees (1962). “Crecimiento con progreso técnico inducido”.

El objetivo central de este ensayo es hacer un análisis exploratorio y descriptivo del papel que tiene el cambio tecnológico como determinante del crecimiento económico desde los modelos de Solow (1957) y de Kaldor y Mirrlees (1962), y plantear la necesidad de transitar a modelos de crecimiento más sustentables basados en un nuevo patrón tecnológico y formas de producción más eficientes que garanticen una economía verde, que se apoye en los principios de la ecología industrial y el uso intensivo de las energías renovables.

Durante años se ha considerado que el CT y la innovación tienen como propósito la generación de beneficios económicos que dejan en segundo término el medio ambiente. En este sentido la pregunta que fundamenta este trabajo es la siguiente: ¿es posible garantizar modelos de crecimiento económico, cambio técnico, y procesos productivos sin ejercer mayores presiones sobre el medio ambiente?

En cuanto al abordaje metodológico es menester señalar que se apoyó en un análisis teórico-descriptivo, partiendo de los modelos de crecimiento económico antes mencionados para visualizar la interrelación que guardan con el CT, y de esta manera plantear la necesidad de transitar a modelos alternativos de crecimiento económico, como el caso de la incorporación de estrategias propuestas por la ecología industrial y el uso intensivo de los recursos energéticos renovables.

El trabajo se divide en dos apartados, en el primero se analizan brevemente los modelos de Solow y Kaldor y Mirrlees, con el fin de describir cómo ellos

conciben al CT; en el segundo apartado se describen los elementos centrales en los que se fundamenta la ecología industrial y la relevancia en el aprovechamiento de las energías renovables. Por último, se presentan las conclusiones.

1. Antecedentes teóricos de los modelos de crecimiento económico

Los primeros modelos de crecimiento económico que aparecieron en la literatura fueron diseñados casi simultáneamente por Harrod (1939). “Estos modelos se fundamentan en el principio de ajuste vía acervo de capital y son clasificados como *post-keynesianos*, lo que implica que utilizan los agregados macroeconómicos keynesianos llegando más allá de Keynes, en la sofisticación de su desarrollo” (...). En ambos modelos existe una relación razonablemente estable entre el acervo de capital y la capacidad productiva. Sin embargo, sus autores introducen esta relación a sus modelos de forma diferente. “Domar usa lo que se conoce como *coeficiente de capital o razón capital-producto*, mientras que Harrod utiliza el concepto de *acelerador*” (Altamirano, 2005: 15).

Es hasta el modelo neoclásico de Solow (1957) y el keynesiano de Kaldor y Mirrlees (1962) cuando se destacó el papel del CT como detonante del crecimiento económico, aunque con un abordaje diferente en ambos modelos, ya que mientras el primero considera al CT exógeno, el segundo lo incorpora como endógeno al sistema. A continuación se presentan brevemente un análisis a ambos modelos.

1.1. El cambio técnico y la función de producción agregada

Solow (1957) realizó un esfuerzo por entender cómo afecta el CT al crecimiento económico. Su trabajo consistió en tratar de diferenciar las variaciones del producto *per cápita* atribuibles al CT y las variaciones atribuibles a cambios en la disponibilidad del capital en términos *per cápita*, por tal razón hizo una formalización de lo que es el CT, mediante una función de producción que se representa en la ecuación (1).

$$Q = F(K, L; t) \quad (1)$$

La ecuación es similar a cualquier función de producción, sólo que en ella introduce la variable t , que representa el CT, y define a éste como la expresión abreviada de cualquier tipo de desplazamiento de la función de producción.

De esta manera, los retardos, las aceleraciones, las mejoras en educación de la fuerza de trabajo, y demás acciones posibles aparecen agregadas como CT.

Posteriormente define como CT neutral a aquel que deja constantes las tasas marginales de sustitución y sólo aumenta o disminuye la producción resultante con insumos dados. Por tal razón, la ecuación (1) se puede expresar de la forma (1a).

$$Q = A(t) F(K, L;) \quad (1a)$$

Donde el multiplicador $A(t)$ mide el efecto acumulado de los desplazamientos de la función a través del tiempo.

Después de diversas aplicaciones algebraicas, Solow demuestra que el CT es exógeno, ya que funciona como un factor de desplazamiento de la función de producción de un período a otro, con lo que se mantiene el supuesto de rendimientos constantes a escala, mientras que a los factores de producción se les pagan sus productividades marginales. En este sentido, el CT se introduce al sistema como un multiplicador que hace que se incremente la producción con el mismo número de insumos factoriales¹.

1.2. Modelo de crecimiento con progreso técnico inducido

Kaldor y Mirrlees (1962), propusieron un modelo keynesiano donde parten de los siguientes supuestos:

- a) Reconocen de manera explícita que el progreso técnico² (PT) se incorpora al sistema económico mediante la creación de equipo nuevo derivado del gasto corriente en inversión (inversión bruta).
- b) El modelo supone también que independientemente de que la planta y el equipo tengan o no una duración física finita, su duración operativa se determina por un complejo de actores económicos que gobiernan la tasa de caducidad, y no por el desgaste material.

¹ Es importante señalar que Solow realizó una aplicación estadística para Estados Unidos de América, retomando un período de cuarenta años (1909-1949), de la cual concluye que el CT es neutral, por lo menos durante este lapso de tiempo, y que es el principal determinante del crecimiento económico porque sus resultados demostraron que el producto por hora-hombre se duplicó en el intervalo. El 87.5% donde este aumento es imputable al CT, y el 12.5% restante al uso de mayor capital, o lo que es lo mismo 7/8 al CT, sólo un 1/8 al incremento en el capital.

² En el presente trabajo se utiliza los conceptos Cambio Técnico y Progreso Técnico como sinónimos, sin embargo, para fines de explicar el presente modelo se utiliza únicamente el segundo, puesto que así lo manejan originalmente los autores.

- c) Se introducen los supuestos de comportamientos relativos a las actitudes de los inversionistas hacia la incertidumbre; esto en lo referente a las decisiones de inversión.
- d) Se toma en cuenta el hecho de que cierta proporción del acervo del equipo existente desaparece cada año por causas físicas accidentales (incendios, desastres naturales, etc.) lo que genera cierta depreciación física “radioactiva” adicionalmente a la caducidad.
- e) Bajo el PT continuo y la caducidad, no hay manera de medir el “acervo de capital” ya que evita el uso del concepto de inversión bruta fija como variable del sistema, y sólo ocupa el gasto corriente de inversión, así el aumento de la productividad depende de la incorporación de nuevas máquinas en el proceso productivo.
- f) Como en todos los modelos económicos keynesianos supone que el “ahorro” es pasivo: el nivel de la inversión se basa en el volumen de las decisiones de los empresarios, y es independiente de las propensiones al ahorro.
- g) El modelo supone que la inversión es primordialmente inducida por el crecimiento de la producción, y que las condiciones subyacentes son tales que el equilibrio de crecimiento lleva necesariamente consigo a un estado de pleno empleo en forma continua.

Bajo el supuesto de pleno empleo se tiene que el volumen de las decisiones de inversión para el conjunto de la economía estará determinado por el número de trabajadores disponibles, por período unitario, para “operar” el equipo nuevo, y por la cantidad de inversión por operario. Además, se supone que el equipo de cualquier producción dada se encuentra en una relación de “limitación” con la mano de obra, es decir, que no es posible aumentar la productividad de la mano de obra de este aspecto reduciendo el número de trabajadores empleados para un equipo ya existente. Esto significa que el equipo de cualquier producción requerirá una cantidad fija de mano de obra para mantenerse en operación.

Si se representa n_t como el número de trabajadores disponibles para operar el nuevo equipo por período unitario, i_t por la cantidad de inversión por operario de las máquinas, y I_t como inversión bruta fija, tenemos que:

$$i_t = \frac{I_t}{n_t} \quad (2)$$

Y utilizando, Y_t producto nacional bruto en t , N_t para la fuerza de trabajo y y_t para el producto *per cápita*, se tiene:

$$y_t = \frac{Y_t}{N_t} \quad (3)$$

De esta manera fundamentan su análisis, suponiendo que las máquinas de cada cosecha son de eficiencia física constante durante su vida útil, de modo que el aumento en la productividad de la economía se debe por entero a la incorporación de máquinas nuevas mediante la inversión bruta. Así, la función de PT es la tasa anual de crecimiento de la productividad por trabajador operario de equipo nuevo, es decir, es una función de la tasa de crecimiento de la inversión por trabajador, como se representa en la ecuación (4):

$$\frac{\dot{p}}{p} = f \left(\frac{\dot{i}}{i} \right) \quad \text{con } f > 0, f' > 0, f'' < 0 \quad (4)$$

En lo referente a la forma en que los empresarios afrontan el riesgo y la incertidumbre, los autores hacen un supuesto importante, éste es: que el empresario supone que la suma de los beneficios esperados de la operación del equipo durante su período esperado de operación [o vida útil], T , después de la amortización completa, ganará una tasa de beneficio, por lo menos, igual a la tasa de beneficios supuesta sobre la inversión nueva de la economía en general.

Después de un desarrollo algebraico, los autores demuestran que el sistema produce una solución de crecimiento sostenido (o de edad de oro), donde la tasa de crecimiento del producto per cápita se iguala a la tasa de crecimiento de la productividad del equipo nuevo, y ambas son iguales a la tasa de crecimiento de la inversión por trabajador y a la tasa de crecimiento de los salarios, como se expresa en la ecuación (5).

$$\frac{\dot{p}}{p} = \frac{\dot{y}}{y} = \frac{\dot{i}}{i} = \frac{\dot{w}}{w} \quad (5)$$

Esta es una solución en términos de un equilibrio y crecimiento sostenido³ porque se supone que el período de caducidad del equipo T , la participación de los beneficios en el ingreso π , y la participación de la inversión en el producto I/L son constantes. Para esto, los autores demuestran que la tasa de crecimiento de la productividad y la tasa de crecimiento de la inversión por operario son iguales, y como se relacionan la tasa de crecimiento de los salarios y la tasa de

³ Los autores manejan el concepto de crecimiento sostenido en el sentido de la igualdad, entre el crecimiento de producto, la productividad, la inversión y los salarios; y no en el sentido que se abordará en el siguiente apartado, de un crecimiento sostenido que sea compatible con el medio ambiente.

crecimiento del producto, las cuales son iguales y, en última instancia, crecen en la misma medida que la inversión por operario. Con esto, plantean que los supuestos relativos a la forma del PT implican que hay un valor para la tasa de crecimiento de la productividad tal que:

$$\frac{\dot{p}}{p} = \frac{\dot{i}}{i} = \gamma \quad (6)$$

El equilibrio sólo es posible cuando se da esta igualdad, además, que debe cumplirse la condición respecto a que la tasa de crecimiento de los salarios no se aparte demasiado de la tasa de crecimiento de la productividad, de esta manera existirá convergencia de los valores en relación con la tasa de crecimiento de la inversión por operario, por lo tanto, se alcanzaría un punto de equilibrio estable.

Hasta aquí, se han planteado algunas de las fórmulas fundamentales que determinan el crecimiento económico mediante PT, con las cuales se puede observar que fuera del equilibrio (edad de oro) no existe una tasa de beneficio sobre la inversión, sino en el sentido de una tasa de beneficio supuesta, basada en una mezcla de convención y creencia que permita a los empresarios decidir si un proyecto particular pasa la prueba de la rentabilidad adecuada.

Hay que destacar que el modelo es keynesiano en cuanto a su modo de operación y marcadamente no neoclásico en lo que respecta a los factores tecnológicos. En este sentido, los autores reconocieron al CT o bien PT, como el motor principal de crecimiento económico que no sólo determina la tasa de crecimiento de la productividad sino también la tasa de caducidad; el promedio de vida del equipo; la participación de la inversión en el ingreso; la participación de los beneficios; y la relación entre la inversión y la producción potencial. Así el CT está basado principalmente en la decisión de inversión de los empresarios.

Finalmente hay que subrayar que ambos modelos han planteado que el CT es el principal determinante del crecimiento económico. El primero plantea al CT como un multiplicador que se incorpora exógenamente al sistema y sólo desplaza a la función de producción; el segundo de igual manera llega a la conclusión, que CT (o bien PT, como lo denominan los autores) es el motor del crecimiento económico, pero a diferencia del primero este modelo explica al CT como endógeno, ya que éste se encuentra determinado, entre otras cosas, por la decisión de inversión de los empresarios.

Sin embargo, hay que subrayar que ninguno de los dos modelos antes analizados ha planteado la importancia que tiene la degradación ambiental, la disponibilidad de los recursos naturales y la mala utilización de éstos como un límite para el crecimiento económico. Por lo tanto, en el siguiente apartado se

aborda la importancia que tiene el CT alineado a la sustentabilidad, éste desde la visión de la ecología industrial y la importancia que tiene la explotación de los recursos energéticos renovables.

2. Un nuevo patrón tecnológico hacia la sustentabilidad y el crecimiento económico

En los modelos antes descritos, se reconoce el importante papel que juega el CT como determinante del crecimiento económico, pero no se plantean los graves problemas ambientales que la explosión demográfica y las tecnologías implementadas en el sistema productivo han causado.

En este sentido, es a partir del Informe Brundtland, presentado a la Comisión Mundial para el Medio Ambiente y Desarrollo de la Organización de Naciones Unidas (ONU)⁴ en 1987, que se recomienda transitar a un modelo que incentive un crecimiento económico justo, desde el punto de vista ecológico, declarando que el desarrollo sustentable⁵ debe ser aplicado, tanto a la gestión económica como al desarrollo de tecnologías, y al manejo de los recursos naturales, acompañado de una renovación en los propósitos de la sociedad y orientado a un cambio de actitud de mayor respeto hacia los ecosistemas, la biodiversidad, y los recursos naturales. En síntesis, lo que persigue esta declaración es hacer compatible el crecimiento económico y el desarrollo del entorno ecológico.

Lo anterior considerando que gran parte del crecimiento económico, social e industrial ha representado el decremento y deterioro de los recursos naturales, crecimiento industrial que inicia con las llamadas cinco revoluciones tecnológicas o paradigmas “tecnoeconómicos” como los llama Pérez, (2004): la Revolución Industrial (1771); la era del vapor y los ferrocarriles (1829); la era del acero, la electricidad y la ingeniería pesada (1875); la era del petróleo, el automóvil y la producción en masa (1908); y hasta el día de hoy, con la era de la informática y las telecomunicaciones (1971). Revoluciones tecnológicas que estuvieron basadas principalmente en el crecimiento económico, sin considerar en la mayoría de los casos el problema de la degradación ambiental.

⁴ La Comisión fue creada por la ONU en 1987 y dirigida por la sueca Gro Harlem Brundtland, en ella se buscaba concienciar a las naciones participantes sobre la importancia de generar un desarrollo de largo plazo, que garantizara el crecimiento económico y la conservación del entorno natural.

⁵ Utilizó el concepto de “desarrollo sustentable” como aquel modelo de desarrollo que permite satisfacer hoy las necesidades de la especie humana, sin poner en peligro el bienestar de las generaciones futuras, en pocas palabras un modelo desarrollo que sea soportable a largo plazo sin poner en riesgo el medio ambiente.

Desde Brundtland hasta nuestros días se han impulsado diferentes iniciativas, planes, programas, y estrategias para el cuidado al medio ambiente así como para hacer frente al cambio climático, un ejemplo de ello es la iniciativa de la “Economía Verde”, lanzada en el 2008 por el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), la cual busca fomentar la inversión pública y privada en aquellos sectores que sean amigables con el medio ambiente o el Programa de Naciones Unidas para el Cambio Climático, que mediante diferentes iniciativas busca promover estrategias de mitigación y adaptación al cambio climático, donde las tecnologías verdes ocupan un papel central, en particular aquellas dirigidas al aprovechamiento de los recursos renovables, lo que ha derivado en la necesidad de analizar modelos como: la ecología industrial para impulsar la transición hacia la economía verde y las energías renovables como un instrumento central para alcanzarlo.

2.1. Ecología industrial y energías renovables en la transición a un paradigma tecnológico sustentable

La ecología industrial, propone “analizar el sistema industrial desde el punto de vista de la circulación de materiales, energía e información, para evaluar las posibilidades de desarrollo de nuevas estrategias ambientales para la empresa así como para plantear la nueva forma de interrelación entre distintas empresas” (Mtz. Alier y Racci 2000: 284), y entre las diferentes industrias, en unión con los gobiernos, empresarios, responsables de la planta y organizaciones civiles. Como realidad práctica, es relativamente nueva, aun cuando en algunos países de Europa surgieron las primeras experiencias en la década de 1970, fue hasta los años noventa que en Europa y América del Norte se empezó a desarrollar ampliamente (Cervantes, 2012: 2007).

Mediante diferentes principios e iniciativas, busca que los “sistemas económicos no sean vistos como algo aislado del sistema formado por el entorno sino en correspondencia con él. Esto es, el estudio de todas las interrelaciones entre los sistemas industriales y el medio ambiente” (Carpintero, 2005: 120). De esta manera, la propuesta teórica de la ecología industrial es “observar al sistema industrial como un todo, no se dirige sólo a la contaminación del ambiente, sino que considera de igual importancia la tecnología, los procesos económicos, las interrelaciones de negocios, el financiamiento, las políticas de gobierno, y los aspectos que involucran la administración de las empresas” (Carrillo, 2009: 7).

En este sentido, la ecología industrial es objeto de un trabajo multidisciplinario, en el cual participan científicos de la física, química, ingeniería, así como expertos de las ciencias naturales y económicas, siendo el objetivo central, la inte-

gración de los sistemas económico y social con el sistema ambiental. Para ello, se proponen estrategias para reducir la presión del sector industrial sobre los sistemas naturales, mediante la reducción de las tasas de extracción de insumos a partir del aprovechamiento exhaustivo y eficiente de los subproductos que la industria genera, los cuales generalmente se consideran como desechos (Alvarado, 2013).

Asimismo, la ecología industrial busca impulsar un uso más eficiente y extensivo de los diferentes recursos materiales (reciclaje y reducción de residuos) y el uso de diversas tecnologías limpias como las tecnologías asociadas al aprovechamiento de las energías renovables.

Carrillo (2005) identifica y analiza exhaustivamente tres enfoques sobre los que se finca la construcción teórica de la ecología industrial, éstos son: La analogía con los sistemas naturales; el proceso de desmaterialización y el metabolismo industrial. En este sentido, Alvarado (2009) plantea que dichos enfoques, parten de una interpretación diferenciada, se encuentran puntos de confluencia al interpretar las experiencias empíricas ya que un elemento recurrente es la importancia que tiene la cooperación y/o complementariedad entre empresas del mismo o diferente sector para alcanzar sus objetivos, lo que inevitablemente conlleva al cambio tecnológico.

Así, la ecología industrial busca que el progreso tecnológico se oriente hacia la creación de innovaciones que garanticen la eficiencia económica, pero también la conservación del medio ambiente, además de que asuma las semejanzas que existen entre la vida económica y la vida biológica, las cuales son realmente versiones paralelas del mismo proceso evolutivo. De esta manera, se destaca la posibilidad de generar un crecimiento sostenido amigable con el medio ambiente a través del impulso al CT.

Rosenberg (1979: 88), plantea que el éxito en el proceso de difusión de las nuevas tecnologías “depende de una corriente de mejoras en las características de rendimientos de una innovación, pero principalmente de su modificación y adaptación progresiva para adecuarse a las necesidades especializadas de los mercados”. En la actualidad, los mercados demandan más tecnologías, que no sólo contribuye a que los procesos y sistemas productivos sean más eficiente, también permite que sean una garantía a largo plazo y se tornen compatibles con los sistemas naturales.

Por años el uso indiscriminado de combustibles fósiles para la generación de energía (eléctrica y de transporte), ha sido una de las principales causas de los problemas medioambientales que se viven hoy en día, al ser una de las fuentes primordiales en la emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI). Es por eso que gobiernos, empresas y academia, deben centrar sus esfuerzos en incrementar el uso de las fuentes renovables de energía, con el fin de alcanzar, a mediano plazo, un futuro bajo en carbono, y garantizar a la vez el suministro

energético. Este es un compromiso que deben asumir los diferentes actores, tanto del sector público como privado, ya que se tendrían que generar diversas soluciones conjuntas y multifactoriales (Alvarado, 2015).

En esta línea, es que se plantea que el futuro de las energías renovables es viable y prometedor, pero sobre todo necesario en la diversificación de las matrices energéticas de los países. Según *Special Report on Renewable Energy Source and Climate Change Mitigation (SRREN-IPCC)* (2011), las energías renovables tienen un enorme potencial mitigante de las emisiones de GEI.

Sin embargo, hay que puntualizar que si bien las energías renovables son una alternativa central, no es la única. También es necesario subrayar que las diferentes estrategias y alternativas para hacer frente al cambio climático, deben considerar: la inercia de los sistemas climático, ecológico y socioeconómico, así como el carácter irreversible de las interacciones entre éstos, ya que refuerza la importancia de acciones preventivas [principio de precaución] en materia de adaptación y mitigación (Alvarado, 2005).

Sobre este mismo eje, hay que considerar que mientras mayor y más rápida sea la reducción de emisiones, menor y más lento será el calentamiento global proyectado, en donde la explotación/exploración de las energías renovables juegan un papel central, por sus potencialidades para generar beneficios en el ámbito social, económico y ambiental.

Actualmente se reconoce que el sector energético es una condición necesaria para el crecimiento económico de los países, debido a la estrecha relación que existe entre el crecimiento del Producto Interno Bruto y la demanda de energía de cada país. El incremento en el nivel de vida de la población ha generado un aumento persistente de la demanda energética mundial. Las energías renovables actualmente son un tema prioritario en las agendas energéticas, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, gracias a sus efectos positivos.

Dentro de los principales beneficios en la explotación de fuentes de energías renovables se encuentra: el ambiental; el impulso a actividades de I+D en nuevas tecnologías; la comercialización de las innovaciones, la creación de nuevos empleos; la conservación de recursos energéticos no renovables; la reducción en la dependencia de fuentes de energía de origen fósil; el aprovechamiento energético de recursos locales; el acceso al servicio eléctrico en lugares donde no se cuenta con el mismo; entre muchos más.

Así, modelos de gestión como el de la ecología industrial y el desarrollo tecnológico para el aprovechamiento de las energías renovables, son elementos medulares para garantizar mayor accesibilidad de servicios y crecimiento económico, sin generar más presiones al medio ambiente.

2.2. Crecimiento económico y el nuevo patrón tecnológico

La importancia del medio ambiente en el crecimiento económico radica en que “la naturaleza aporta todos los materiales⁶ y fuentes de energía indispensables para la producción de bienes, asimila y capta las diversas formas de contaminación que resultan de la producción y el consumo, aporta valores de opción, de existencia, de recreación, etc., que los seres humanos consideramos importantes para nuestro bienestar, y también hace del planeta un lugar adecuado para la existencia de las múltiples formas de vida, y de la propia civilización” (Gómez, 2003: 247).

El medio ambiente es un activo escaso sobre el que pesan muchas demandas, ya que las sociedades modernas siempre desean consumir más de los mismos bienes, por lo cual buscan generar un mayor crecimiento económico. Sin embargo, bajo la lógica del modelo actual la consecuencia es una mayor presión sobre el medio ambiente, esto se planteó desde inicios de los años setenta con el documento de “los límites al crecimiento económico” de Meadows. Tal idea surgió al reconocer que el crecimiento económico inevitablemente repercutía en la degradación ambiental, causalidad que no era reconocida en los primeros modelos de crecimiento no se reconocía, o al menos no se le daba la importancia que merece.

Para Roca (1998:1) “el hecho de que se imponga el consumo (y en particular el consumo de bienes y servicios intensivos en energía y materiales), no implica que no exista una alternativa mejor, incluso para gran parte de los que hoy disfrutan de un elevado nivel consumo”. En esta línea, una de las principales estrategias, probablemente sea transitar a una sociedad y sistemas industriales más igualitarios, que fomenten un mayor consumo de servicios públicos en relación al consumo privado (por ejemplo, el transporte), pero principalmente que se oriente más a los procesos productivos para adquirir nuevas y mejores tecnologías que marquen un límite a la degradación ambiental.

Cabe destacar, que gran parte del desarrollo tecnológico ha resultado en la eficiencia de la producción, en la calidad de vida, y el crecimiento económico en general, pero también ha mostrado su lado oscuro, ya que gran parte de las innovaciones tecnológicas han sido orientadas hacia actividades bélicas o actividades manufactureras que están determinadas bajo condiciones de alto consumo de recursos naturales. Ésto ha provocado que, durante muchos años, diversos resultados de la innovación tecnológica hayan sido criticados por sus aspectos destructivos y perjudiciales.

⁶ Romer (1990) plantea la importancia que existe entre CT y materias primas, ya que CT, genera un mejoramiento de las instrucciones para la combinación de las materias primas, y por lo tanto ambas se encuentran en la base del crecimiento económico.

Por lo anterior, hoy más que nunca, desde diferentes frentes, se plantea la necesidad de que el CT se oriente hacia la creación de innovaciones que garanticen el crecimiento económico y a la vez la conservación del medio ambiente, resaltando las semejanzas que existen entre la “vida económica y la vida biológica, las cuales son versiones paralelas del mismo proceso básico evolutivo” (Rothschild, 1997: 21).

La transición hacia un nuevo patrón tecnológico y un mejor sistema productivo es claramente una necesidad urgente, donde este cambio de paradigma abandone el “patrón tecnológico basado en el uso intensivo de la energía y materias primas, y adopte uno fundamentado en el uso intensivo de la información y materia gris (conocimiento)” (Pérez, 1999: 4). Lo anterior al reconocer que la vigente revolución tecnológica podría hacer realidad estas potencialidades.

Freeman y Pérez (1988) plantean que anteriores paradigmas tecnoeconómicos, se basaron en diferentes factores, tales como:

- Una nueva práctica óptima.
- Nuevas habilidades laborales.
- Nuevos productos intensivos en factores clave.
- Nuevas tendencias de innovación.
- Nuevos patrones de inversión.
- Inversiones en nueva infraestructura (como podría ser el caso de las orientadas a frenar la degradación ambiental).
- Nuevas firmas innovadoras.
- Nuevos patrones de consumo.

Estos factores siguen siendo clave para el actual paradigma y lo serán para futuros paradigmas tecnoeconómicos, sin embargo, ahora tienen que ser dirigidos hacia un CT que garantice la sustentabilidad sin poner en riesgo el crecimiento económico, ya que desde la teoría económica evolutiva se ha planteado que el CT, así como el sistema económico en su conjunto, puede generar los cambios que el mercado requiera, al reconocer en principio que el sistema económico guarda estrecha relación con los sistemas biológicos, y que ambos evolucionan, se transforman y se adaptan.

Pérez (1999) considera que en las actuales economías globalizadas, la competitividad lleva paulatinamente a la adaptación y transformación. Hoy existe una tendencia a hacer productos más pequeños, a preferir lo natural, lo renovable, lo reciclable y revalorizar al capital humano, por lo tanto, existe el potencial para una producción más flexible que debe considerarse para el cambio de paradigma, lo cual se muestran en la Tabla 1.

TABLA 1. CAMBIO DE PATRÓN TECNOLÓGICO EN PRODUCTOS Y PROCESOS

Categoría 1	Categoría 2
La práctica de la producción en masa	El potencial de la producción flexible
Energía y materias primas (uso intensivo).	Microelectrónica e información baratas.
Preferencia por materias primas energético-intensivas: plásticos, petroquímicos, aluminio, acero, etc.	Ahorro de materias primas y energía (preferencia por el reciclaje).
Uso intensivo de energía eléctrica o de transporte físico con combustible.	Uso intensivo de la microelectrónica, información y telecomunicaciones.
Reemplazo de servicios por productos y de materiales naturales por sintéticos y desechables.	Reemplazo de productos físicos por intangibles o servicios, tendencia a la excelencia y durabilidad.
Procesos energético-intensivos de transformación.	Empeño en el ahorro de insumos, medición constante (cero defectos y desperdicios).
Uso intensivo de insumos y generación de subproductos vistos como desechos.	Subproductos valorizados o reciclados, sistema de ciclo cerrado sin efluentes.
Producción centralizada desdénan distancias de transporte físico.	Economías especialización y producción en red en interacción con clientes, optimización de costos en toda la cadena.
Contaminación inconsciente.	Plena conciencia del impacto ecológico.

Fuente: elaboración propia a partir de Pérez (1999).

Un elemento esencial para que estas prácticas puedan llegar a establecer procesos de crecimiento económico en armonía con el medio ambiente es, sin duda, el CT, “ya que el dominio tecnológico, la capacitación, las formas modernas de organización y la disposición constante a innovar, es un proceso necesario a todos los niveles y escalas, desde la empresa más pequeña, grandes conglomerados y parques industriales, hasta países o regiones” (Pérez, 1999: 13). Por lo anterior, la ecología industrial resulta pertinente al proponer nuevas formas de producción, mediante la gestión y colaboración entre todas las entidades involucradas en el sistema económico, teniendo como unos de los factores determinantes para su éxito la orientación del CT, que además garantice la sustentabilidad a largo plazo sin limitar el crecimiento económico.

En la actualidad, es un hecho que la tecnología no puede analizarse de forma aislada, sin considerar al resto de la economía, el sistema social y, por supuesto, al sistema natural; teniendo en cuenta que “un sistema técnico modifica factores como: la competencia, la demanda, el mercado de trabajo, el crédito, la inversión estatal” (Boyer, 1988) y, por lo tanto, también al medio ambiente.

También se considera que las innovaciones “hablando en términos económicos, no es un acto único y bien definido sino una serie de actos unidos al

proceso inventivo. La innovación adquiere importancia económica sólo a través de un proceso extensivo de rediseño, modificación y mil pequeñas mejoras” (Rosenberg, 1979: 89), según requiera el mercado.

Pérez (2004), plantea que los cambios de paradigma se han venido produciendo cada cincuenta o sesenta años, como resultado de sucesivas revoluciones tecnológicas, lo que permite aprender de la historia identificando los fenómenos recurrentes y reconociendo la especificidad de cada paradigma tecnoeconómico. Aunque la identificación y la adopción de las nuevas tendencias no es siempre sencilla, ya que “las fuerzas de las viejas ideas y de las prácticas tradicionales está tan enraizada en la mente y en los hechos que lo nuevo viene envuelto en lo viejo y no siempre se distingue fácilmente” (Pérez, 1999: 6).

Bajo esta misma línea, Rosenberg (1979), criticó el análisis schumpeteriano⁷, planteando que las innovaciones no suelen suponer un rechazo total de prácticas anteriores sino más bien un rechazo selectivo. El éxito comercial de las innovaciones tecnológicas, por lo general, envuelve o implica una cuidadosa discriminación de aquellos aspectos de prácticas pasadas que necesitan ser rechazadas (como es el caso de la contaminación y el uso indiscriminado de los recursos naturales) y aquellas que necesitan ser extendidas, como puede ser el caso de la utilización de la energía cinética del viento que emplearon los molinos hace muchos años en Europa y que hoy en día, bajo diversas modificaciones tecnológicas, son utilizados para producir energía eléctrica a gran escala: “energía eólica” (Alvarado, 2015).

Un elemento esencial del cambio de patrón tecnológico lo constituye la posibilidad de establecer procesos de crecimiento en armonía con el medio ambiente. Ya que “la tecnología no es más que el instrumental disponible en el escenario de los procesos sociales” (Pérez, 1999: 8). Cada vez más se demanda el cuidado al medio ambiente a través de la adopción de nuevas tecnologías, tal es el caso de la “revolución informática y biotecnológica, que empieza a impulsar un amplio y poderoso conjunto de métodos de medición, evaluación, control y protección al ambiente que hace posible la aplicación de medidas de conservación y manejo armónico de los recursos” (Pérez, 1999: 10).

La posibilidad de lograr la integración del crecimiento económico en armonía con el medio ambiente es posible, mediante transformaciones radicales a los

⁷ Aquí, Rosenberg (1979), se refiere al estricto sentido de la destrucción creadora de Schumpeter, que no considera la importancia de las innovaciones anteriores como la punta de lanza para las actuales y futuras.

sistemas tecnológicos que permitan utilizar menos materias primas de forma más eficientes y planeada para alcanzar un desarrollo balanceado en todo el territorio.

Un modelo que contemple un CT sustentable no necesariamente tiene que alejarse de la estructura capitalista actual, sin embargo, si tienen que equilibrar los intereses privados y sociales. Si se considera que la introducción de CT tiene como fin obtener beneficios y además es el motor de la economía, es un interés privado, por tal razón los “intereses sociales, encarnados en el gobierno y en las diversas organizaciones de la sociedad civil deben de dar forma a las condiciones del crecimiento, y a la distribución de los esfuerzos y de sus frutos” (Pérez, 2004: 221).

Según Pérez (1999: 15), “la clave del éxito está en comprender el nuevo paradigma. Aprovechando sus opciones más positivas, por lo tanto, aplicar el lema de los ecologistas pensar globalmente, actuar localmente es el modo más coherente de abordar la transformación requerida”. Bajo esta observación, la principal implicación práctica de un tipo de modelo de crecimiento económico que contemple un paradigma tecnológico sustentable, radica en aprovechar las enseñanzas del pasado para considerar políticas que apunten a un blanco móvil, y que evolucionen constantemente.

Finalmente, hay que aclarar que la importancia del CT, en la sustentabilidad, radica en que es endógeno al sistema, no como el modelo de Solow (1957), donde éste se reconoce como un motor de crecimiento que incrementa la productividad al funcionar como un factor de desplazamiento incorporado al sistema exógenamente. Pero tampoco es endógeno en el sentido de Kaldor y Mirrlees (1962), quienes plantean que el CT, y por lo tanto el crecimiento económico, se encuentra determinado por la decisión de inversión de los empresarios.

Es así que, se puede afirmar que es endógeno en el sentido de que el CT tiene que estar determinado, por la decisión de inversión y por factores institucionales, como: las regulaciones que impone el gobierno o impulsa la sociedad para no contaminar y por la cooperación que surge entre empresarios que buscan operar en armonía con el medio ambiente sin poner en riesgo su tasa de beneficio.

Conclusiones

Desde los modelos pioneros de Harrod (1939) y Domar (1946), se destacaba la importancia del crecimiento económico de las naciones, sin embargo, dichos modelos no plantean la importancia del CT como determinante del crecimiento económico; factor que hoy se reconoce y que trataron de explicar modelos como el de Solow (1957), el cual considera al CT como un factor que se introduce al sistema de manera exógena; y el de Kaldor y Mirrlees (1962), que a diferencia del primero, considera al CT como un factor estrictamente endógeno.

El análisis de Solow (1957) demostró que el CT es exógeno, ya que funciona sólo como un factor de desplazamiento de la función de producción, que se introduce al sistema económico como un multiplicador, lo que hace que se incremente la producción con el mismo número de insumos factoriales. En tanto que el modelo de Kaldor y Mirrlees (1962), analiza al CT como un factor endógeno al sistema, el cual, igual que el primer modelo, considera a éste como el motor del crecimiento económico.

El común denominador entre ambos modelos es el papel que juega el CT en el crecimiento económico, sin embargo, no se plantean los graves problemas al ambiente que los sistemas productivos y las tecnologías implementadas causan al crecimiento económico.

Los problemas ambientales fueron puestos en la agenda económica, política y social, de una manera importante desde el Informe de Brundtland (1987) en donde se planteó la posibilidad de generar crecimiento económico sin seguir con el deterioro al medio ambiente. Una de estas soluciones proviene del uso de tecnologías menos contaminantes, un cambio en la forma de producir que esté en concordancia con los ecosistemas, la biodiversidad, el medio ambiente y los recursos naturales.

Lo anterior considerando que la problemática de la degradación al medio ambiente ha estado determinada, en gran medida, por sistemas productivos y tecnologías que despilfarran gran parte de los insumos en los sistemas productivos y disipan gran cantidad de contaminantes a la atmósfera (cambio climático). Pero no sólo ha sido la industria la que ha agudizado este problema, las grandes concentraciones urbanas también han jugado un papel importante.

Aunado a lo anterior, no se debe dejar de lado la estrecha relación que guarda el crecimiento económico y los recursos naturales; es necesario tratarlos de una manera sistémica, ya que el medio ambiente aporta todos los materiales y fuentes de energía indispensables para la producción de bienes y servicios.

Una de las alternativas para hacer posible esto, es la que propone la ecología industrial, que busca crear la interrelación entre los sistemas económicos, los sistemas industriales, y el medio ambiente. En otras palabras, la propuesta teórica de la ecología industrial es observar al sistema industrial como un todo, es decir, no se dirige sólo a la contaminación del ambiente sino que considera de igual importancia la tecnología, los procesos económicos, la cooperación entre firmas, el financiamiento, las políticas de gobierno, y los aspectos que involucran la gestión de las empresas. Para la ecología industrial, las tecnologías y los sistemas productivos tendrían que estar determinados por una dinámica tecnológica que cubra las necesidades del mercado y esté acorde con las necesidades que los sistemas biológicos requieran.

En esta perspectiva, un elemento central es el papel que juegan las tecnologías limpias, relacionadas con el aprovechamiento de las energías renovables como estrategia para garantizar el abasto energético sin necesidad de aplicar mayores presiones al medio ambiente, pero sí reduciendo las emisiones de GEI que genera el sector energético.

En este sentido, y retomando la pregunta planteada al inicio respecto a ¿si es posible garantizar modelos de crecimiento económico, cambio técnico y procesos productivos sin ejercer mayores presiones al medio ambiente?, se puede afirmar que ello requiere mayores esfuerzos para direccionar las dinámicas económicas y tecnológicas que permitan garantizar el crecimiento económico de las naciones sin poner en riesgo en los sistemas naturales, ya que desde el enfoque de la teoría evolutiva se ha planteado que el CT, así como el sistema económico en su conjunto, puede generar los cambios que el mercado requiere, reconocer que el sistema económico guarda estrecha relación con los sistemas biológicos, puesto que ambos evolucionan, se transforman y se adaptan constantemente.

Un elemento esencial del cambio de patrón tecnológico lo constituye la posibilidad de establecer procesos de crecimiento en armonía con el medio ambiente, lo anterior, al considerar que en la actualidad se han agudizado las demandas del cuidado al medio ambiente, a través de la adopción de nuevas tecnologías.

La posibilidad de lograr la integración del crecimiento económico en armonía con el medio ambiente es posible, mediante transformaciones radicales a los sistemas tecnológicos que permitan usar menos materias primas, pero haciéndolas más eficientes, utilizando inteligentemente los recursos naturales, y alcanzando un desarrollo balanceado de todo el territorio. Esto con el fin de transitar al uso extensivo de tecnologías que favorezcan el cuidado al medio ambiente, como aquellas relacionadas al aprovechamiento de las energías renovables.

Bibliografía

- Alfranca, O. (2007). Política fiscal, crecimiento económico y medio ambiente, *En Nuevas tendencias en política fiscal*, pp. 77-93.
- Altamirano, A. (2005). *Crecimiento económico: Teoría y evidencia empírica del enfoque neoclásico*, México: Coedición UNIPUEBLA-Asesoría y Consultoría Económica Galilei, Taller de Creatividad Infantil.
- Alvarado, R. (2015). *Capacidades tecnológicas del sector eólico en México: Análisis y perspectivas*, (Tesis presentada para obtener el grado de Doctor en Economía), Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Alvarado, R. (2013). Cooperación empresarial y ecología industrial: el reciclado de PET en Carrillo, Graciela (Coordinadora), *La ecología industrial en México*, México, UAM-Xochimilco.
- Alvarado, R. (2009). *Cooperación entre Firmas y Ecología Industrial. Un estudio de caso: Industria Mexicana de Reciclaje*, [Tesis presentada para obtener el grado de Maestro en Economía y Gestión de la Innovación], Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México.
- Boyer, R. (1988). Technical change and the theory of Regulation. En Dossi, Giovanni; *et al* (eds), *Technical change and economic theory*. Londres: Pinter Publishers.
- Carpintero, O. (2005). *El metabolismo de la economía española. Recursos naturales y huella ecológica (1955-2000)*, Lanzarote. España: Fundación César Enrique.
- Carrillo, G. (2009). Una revisión de los principios de la ecología industrial. *En Argumentos* 22 (59).
- Carrillo, G. (2005). *Ecología Industrial y Sustentabilidad: el proyecto sinergia de subproductos en Altamira-Tampico*, [Tesis presentada para obtener el grado de Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales] Universidad de Barcelona, España.

- Cervantes, G. (2012). Ecología Industrial: innovación y desarrollo sostenible en sistemas industriales en *Revista Internacional de Sostenibilidad, Tecnología y Humanismo*. Recuperado de http://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099/11914/5878%20Cervantes_Ecologia%20ind.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cervantes, G. (2007). *Ecología Industria*. Barcelona: Carlos P, I Sunyer.
- Fundación Pi i Sunyer Domar, E Evsey; (1946). Capital expansion, Rate of Growth, and Employment en *Econometría*, (14) 137-147.
- Freeman, C. y C. Pérez (1988). Structural crises of adjustment, business cycles and investment behaviour, en Dosi, Giovanni; *et al* (eds) *Technical Change and Economic Theory*, Londres: Francis Pinter.
- Gómez, C. (2003). Población, medio ambiente y crecimiento económico: ¿Tres piezas incompatibles del desarrollo sostenible?. España Universidad de Alcalá. Recuperado de: http://www3.uah.es/econ/Papers/cmgomez_EuskadiGerizan.pdf
- Harrod, R. (1939). An essay in dynamic theory. En *Economic Journal* 49, 14-33.
- Kaldor, N. y J. Mirrlees (1962). Modelo de crecimiento con progreso técnico inducido, en Sen, Amartya; (1970), *Crecimiento económico*; lecturas del FCE.
- Mtz. A. J. y Roca J. (2000). *Economía ecológica y política ambiental*. México: FCE.
- Pérez, C. (2004). *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México: Siglo XXI.
- Pérez, C. (1999). Cambio de patrón tecnológico y oportunidades para el desarrollo sustentable, *Colección de ideas para el diálogo* (3).
- Roca, J. (1998). El debate sobre el crecimiento económico desde la perspectiva de la sostenibilidad y la equidad; en Dubois, A. *et al.* (coordinadores), *Capitalismo, desigualdades y degradación ambiental*, Barcelona: Icaria Editorial.
- Romer, P. (1990). El cambio tecnológico endógeno. *El trimestre económico*, 58 (2319, México: FCE.

Rosenberg, N. (1979). *Tecnología y economía*. España: Editorial Gustavo Gili, S. A.

Rothschild, M. (1997). *La bionomía: economía como ecosistema*, México: EDAMEX.

Solow, R. (1957). El Cambio Tecnológico y la función de producción agregada en Rosenberg, *La economía del Cambio Tecnológico*. México: FCE.

SRREN-IPCC (2011). Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation of the Intergovernmental Panel on Climate Change.

¿Es posible una economía verde en la acuicultura morelense?

Is a green economy possible in the morelense aquaculture?

Artículo recibido:20/01/2017

Aceptado: 23/03/2017

Jaime Matus Parada*
David Alberto Martínez Espinosa**
Jesús Sánchez Robles***

RESUMEN

En este trabajo se estudiaron a nueve granjas acuícolas y el contexto institucional que las alberga, para analizar sus posibilidades de tránsito hacia una economía verde. En las granjas la obtención de datos fue mediante guías de observación y encuestas, en las instituciones se utilizaron la encuesta y la entrevista abierta. Los resultados obtenidos evidenciaron que las granjas poseen mecanismos productivos poco desarrollados, asistemáticos y con un incipiente capital cultural, y que las instituciones están poco adaptadas a la actividad acuícola, que funcionan con una precaria articulación en cuanto a los fines acuícolas y que tienden a desplazarlas frente a otras actividades. Por lo tanto, la conclusión del presente trabajo versa en que la mayor factibilidad de tránsito recae en una alternativa integral donde la comunidad de productores y las instituciones se desarrollen conjuntamente.

Palabras clave: economía verde, transición tecnológica, innovaciones acuícolas.

* Profesor. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México.

**Profesor. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México.

*** Profesor. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México.

ABSTRACT

A group of nine ornamental fish farms and the institutional context that shelters them were studied in order to analyze their possibilities of transit to a green economy. The data collection in the farm was through observation guides and surveys, while in the institutions surveys and open interviews were the way to get the information. It was found that the farms have unsystematic and poorly developed production procedures as well as an incipient cultural capital and that the institutions are poorly adapted to the aquaculture activity; which operate with the aquaculture aims and with a tendency to relegate it because of other productive activities. It is concluded that the greatest feasibility for the aquaculture activity to transit towards the green economy lays on an integral alternative where the community of producers and the institutional support are developed together.

Keywords: green economy, technological transition, aquaculture innovations.

Cómo referenciar este artículo

Matus, J., Martínez, D. y Sánchez, J. (2017). ¿Es posible una economía verde en la acuicultura morelense?. En *Administración y Organizaciones*, 20 (39), 35-59.

Introducción

Un concepto institucional de la economía verde (Borel y Turok, 2013), citado frecuentemente es el propuesto por el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente [PNUMA], (2011), referido a una economía que mejora el bienestar humano, la igualdad social, reduce significativamente los riesgos medioambientales y la escasez ecológica. Esta definición converge con otras en que la economía verde plantea grandes ideales¹ que atañen a aspectos de naturaleza fundamentalmente económica, pero con impactos directos en lo ambiental y en lo sociopolítico (Musango, Brent y Bassi, 2014).

La economía verde plantea un nuevo modo económico de producción intensiva, cuyo ideal se establece a partir de principios de crecimiento económico alternativos a los establecidos por la economía convencional (Bassi y Lombardi, 2013; Bina y Camera, 2011). Dichos principios económicos fomentan reorientar las inversiones hacia innovaciones mediante incentivos de mercado, ampliación del ámbito de información y acción del mercado, al valorar los recursos naturales, incorporar las externalidades, el establecimiento de finanzas sanas, y el respeto a los derechos de propiedad (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE], 2011).

En lo ambiental, su impacto consiste en promover bajas emisiones de carbono y el mantenimiento en niveles sustentables de los recursos naturales (PNUMA, 2011). Su impacto sociopolítico está asociado a la generación de industrias emergentes que a su vez generen empleos, fuentes de trabajo, alivien la pobreza (United Nations Environment Programme [UNEP], 2011) promuevan el desarrollo de políticas y regulaciones orientadas a la distribución equitativa de los beneficios, y fomenten la promoción de la participación social, así como la transparencia y apertura en el uso de los beneficios productivos (World Bank, 2012).

Los ideales de la economía verde han sido criticados por no considerar límites al crecimiento (Brockington, 2012; Victor y Jackson, 2012) y por desconocer la necesidad de reducir el crecimiento económico para disminuir las emisiones de dióxido de carbono. Otro problema, es la polémica relación entre crecimiento económico y recursos naturales, ya que sólo en algunos países [Europa, Japón, Estados Unidos y Canadá] se ha encontrado una correlación

¹ Con la magnitud de sus ideales se quiere diferenciar a la economía verde de otros movimientos similares, tales como la “intensificación sostenible” (Pretty y Bharucha, 2014), o la “revolución azul” (Aarset y Jakobsen, 2015) que también buscan el desarrollo acuícola, pero centrando su atención en la incorporación de nuevas tecnologías.

positiva entre los recursos naturales y el crecimiento económico, pero esto no ha sido el caso de las economías latinoamericanas y caribeñas (Corte, 2016).

Los detractores más críticos opinan que la economía verde no se orienta a un modo económico diferente del actual, sino hacia una profundización de las formas de producción dominantes que generan desigualdades entre países. En particular, señalan el riesgo de acabar por favorecer a las grandes corporaciones en su proceso de apropiación y extracción de la riqueza natural de los países menos ricos (Lander, 2011) Grupo de acción sobre Erosión, Tecnología y Concentración (2012). Desde esta crítica del despojo, se enfatiza sobre el control empresarial del manejo de los recursos naturales que en el fondo promueve la economía verde, y sobre el cambio de paradigma tecnológico que implica, con su oleada de innovaciones en áreas estratégicas que se expanden desde los países desarrollados hacia los emergentes de manera desigual.² Otros debates son acerca de los riesgos o impactos no deseados que las tecnologías verdes pueden generar en los ámbitos ecológicos y sociales.

Los ideales planteados por la economía verde son polémicos, pero contienen una propuesta de desarrollo productivo, sustentada en los recursos naturales, potencialmente favorable para las condiciones productivas y ecológicas de aquellos sectores de escasos recursos, capaces de aprovechar el proceso de difusión de las nuevas tecnologías ambientales que ya empieza a gestarse. Ésta puede representar un espacio de oportunidad para la acuicultura de escasos recursos que actualmente enfrenta un presente difícil y un futuro incierto. En lo económico, los pequeños acuicultores trabajan con una reducida capacidad productiva y difíciles condiciones de producción. En lo ambiental, representan riesgos al trabajar con poblaciones de peces no endémicas y al utilizar sustancias nocivas (Edwards, Little y Damaine, 2002); (FAO,1997); (Hazell, Poulton, Wiggins y Dorward, 2010); (Martínez, 1999); (Wiggins, Kirsten y Llambi, 2010).

Al reconocer el valor potencial de la economía verde para la acuicultura de pequeña escala, este trabajo asume el objetivo de estudiar las posibilidades y limitaciones para que un sector de la acuicultura de Morelos transite hacia la economía verde. La importancia de este estudio descansa en el valor que tienen los procesos de innovación tecnológica para la acuicultura y que son inherentes a la economía verde. Pero la intención de favorecer a la acuicultura de pequeña escala mediante nueva tecnología ambiental implica hacerla transitar hacia un nuevo patrón tecnológico que, además de involucrar a toda

² Algunos de los críticos mencionados se argumentan en los cambios de paradigmas tecnológicos estudiados y documentados por Carlota Pérez (2004), quien presenta un análisis de su dinámica y de sus efectos diferenciados en los países desarrollados y en los más pobres.

una gama de actores, implicaría realizar una serie de cambios en dimensiones como la tecnológica, organizacional, política, institucional, económica y social (Markard, Raven y Truffer, 2012).

Los estudios de las transiciones tecnológicas acuícolas señalan que este proceso no es fácil y debe ser comprendido y gestionado adecuadamente. Algunos de estos trabajos son empíricos, surgidos del estudio de formas de transición acuícola en casos concretos donde las transformaciones se han caracterizado por su rapidez y profundidad (Marschke, 2016). Otros trabajos más conceptuales han realizado estudios sobre los cambios acuícolas desde una hermenéutica cualitativa, buscando una comprensión que construya puentes entre lo social y lo ecológico (Bush y Marschke, 2014). Un tercer tipo de investigaciones ha estudiado la transición desde un enfoque positivista, tal es el caso de la teoría de la resiliencia, cuya preocupación central ha recaído en lograr una integración epistemológica en la comprensión de las situaciones ambientales (Folke, Carpenter, Walker, Scheffer, Chapin y Rockstrom, 2010).

Metodología

La metodología seguida en el trabajo se estructuró en las siguientes cinco etapas: 1) desarrollo de un marco conceptual para construir un modelo explicativo de las relaciones claves en los procesos de transición agropecuaria; 2) definición de las condiciones de transición hacia la economía verde; 3) proceso de obtención de datos; 4) análisis de las condiciones de transición a nivel provincial y; 5) desarrollo de las conclusiones sobre las posibilidades de transición.

El desarrollo del modelo explicativo de los procesos de transición acuícola fue multifactorial y contextual.³ Dicho modelo de entendimiento permitió detectar cuatro clases generales de condicionantes que juegan un papel relevante en las transiciones: 1) el interés del productor en la nueva tecnología; 2) la flexibilidad que presenta una comunidad de productores para adaptarse a la nueva tecnología; 3) lo accesible que le resulte al productor las innovaciones tecnológicas y; 4) el nivel de promoción y apoyo que las instituciones ofrezcan al productor para acceder a las innovaciones. En lo que respecta a la detección de las condiciones de transición, ésta definió criterios e indicadores que permitieran su estudio en un contexto definido (véase Cuadro 1).

³ Lo multifactorial hace referencia a que la transición implica procesos influenciados por conductores y dinámicas en constante cambio, mientras que lo contextual por adaptarse a las características propias de las diferentes economías.

CUADRO 1. CONDICIONANTES, CRITERIOS E INDICADORES RELEVANTES EN LAS TRANSICIONES

Condicionantes	Criterios	Indicadores
Interés del productor	Características psicológico-culturales del productor	Intereses expresados por los productores anclados en sus motivos y objetivos al aplicar su tecnología los cuales pueden oscilar desde lo tradicional a lo empresarial.
	Estímulos recibidos del entorno	Intereses expresados por los productores anclados en su capacidad para identificar nichos de oportunidad o procesos similares que los estimulan a moverse hacia las innovaciones tecnológicas.
Flexibilidad sociotecnológica	Adaptabilidad de los productores	Número de innovaciones tecnológicas que los productores son capaces de incorporar en sus sistemas de producción.
	Adaptabilidad de la tecnología	Nivel de funcionalidad percibido de la nueva tecnología al irse incorporando al sistema de producción tradicional.
Accesibilidad a la tecnología	Presencia de la tecnología en el ámbito cercano	Presencia de ámbitos que usen o generen la nueva tecnológicos en las distintas áreas que reúnan experiencia, práctica y conocimientos específicos.
	Mecanismos de difusión de la nueva tecnología	Abundancia y diversidad de los mecanismos, formales e informales, a través de los cuales se puede difundir la nueva tecnología.
Promoción y apoyo para el cambio	Desarrollo institucional	Orientación y nivel de apoyo institucional, público o privado, que se pone a disposición de los productores.
	Articulación institucional	Nivel de confluencia institucional hacia la promoción y apoyo a los productores de la nueva tecnología.

Fuente: elaboración propia.

Una vez establecidos los indicadores, se diseñó una estrategia de toma de datos de las unidades productivas acuícolas, y las instituciones encargadas de auxiliar en su desarrollo. Además, se establecieron cuatro instrumentos para la obtención de información, en las granjas se aplicó la guía de observación y la encuesta, en las instituciones se utilizaron la encuesta y la entrevista abierta. Para las unidades productivas se realizó una convocatoria abierta a los productores de la región de Jojutla, Morelos, por contactos establecidos con grupos de esa área, de dicha convocatoria participaron nueve granjas. Para definir las instituciones se realizó una revisión de documentos oficiales y posteriormente se contactó con los representantes de las mismas.

Los datos obtenidos se procesaron como variables ordinales y se trabajaron en cinco categorías: muy alto (5), alto (4), regular (3), bajo (2) y muy bajo (1). Una vez clasificados, los datos se organizaron en forma numérica dentro de una

base de datos para posteriormente ser procesados mediante métodos gráficos y de agrupación. En todos los casos se utilizó fundamentalmente el método de emparejamiento (*matching method*), comparando la configuración que deberían tener los datos a partir de un modelo ideal de transición con la configuración empírica observada.

Resultados y discusión

Características psicológico-culturales del productor

La importancia de las características psicológicas y culturales de los productores ha sido reconocida por algunos autores, por ejemplo, (Belton, Asseldonk y Bush, 2016) trabajaron sobre estos aspectos utilizando el término “vías de vida” para sintetizar rasgos psicológico-culturales de los trabajadores. Igualmente, (Sumberg, Okali y Reece, 2003) emplearon la noción conceptual de “lógica agrícola” para referirse a las características de un ambiente particular de producción definido por los objetivos que siguen los productores al aplicar su tecnología, objetivos que pueden oscilar desde lo tradicional a lo empresarial.

Los rasgos psicológicos y culturales de los productores poseen un comportamiento sumamente dinámico (Belton *et al.*, 2016; Sumberg, *et al.*, 2003). Calidad observada en las nueve granjas estudiadas, pues tres de ellas presentaron una lógica de producción con una orientación más campesina que empresarial: realizan su actividad para complementar sus ingresos, no persiguen el desarrollo de sus unidades productivas, ni buscan mejorar su formación productiva, o aspirar a una mejora comercial. Otras cuatro granjas presentan rasgos claramente orientados al comercio y al desarrollo productivo, distintivos de un perfil empresarial, pero otras dos granjas presentan un perfil conflictivo en donde se conjugan rasgos de una lógica agrícola tradicional, con una de naturaleza más comercial (véase Cuadro 2).

Estímulos recibidos del entorno

Los productores no identifican espacios de oportunidad en su contexto ambiental, esto explica su formación heterogénea, sin una orientación definida, y en donde coexisten finalidades de subsistencia y comerciales. Los de orientación campesina tienden a desarrollarse, casi con exclusividad, en áreas básicas relacionadas con la producción de especies y el manejo de estanques, relegan su formación en otras áreas tecnológicas y comerciales.

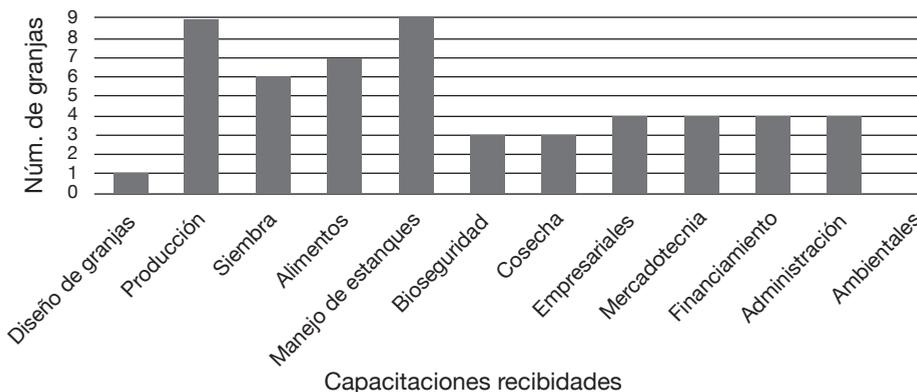
CUADRO 2. RASGOS PSICOLÓGICOS Y CULTURALES DE LOS PRODUCTORES

Interés	Guppiandia	Pezor	Las Cruces	Ecopia	López	Xalmiche	Tecomates	La Loma	Aquafish
¿Con quién se identifica más?	Empresario	Empresario	Campesino	Empresario	Campesino	Empresario	Campesino	Empresario	Empresario
¿Qué te motivó a iniciar la actividad?	Ganancias	Ganancias	Complementa ingresos	Ganancias	Complementa ingresos	Ganancias	Complementa ingresos	Complementa ingresos	Complementa ingresos
¿Cuáles son sus planes futuros?	Desarrollo	Desarrollo	Mantenerla	Desarrollo	Mantener	Desarrollo	Mantener	Desarrollo	Desarrollo
¿Qué tan alta es tu necesidad de capacitación?	Media	Alta	Media	Alta	Media	Alta	Baja	Media	Alta
¿Cuál es tu nivel de interés en ampliar tu mercado?	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio	Medio	Medio

Fuente: elaboración propia.

Casi todos los productores estudiados buscan formarse en aspectos básicos, pero sus esfuerzos formativos en los rubros mercantiles y las áreas tecnológicas más particulares, como la siembra, la alimentación y la bioseguridad, son menos atendidos (véase Figura 1).

FIGURA 1. TIPOS DE CAPACITACIONES RECIBIDAS POR LOS PRODUCTORES ACUÍCOLAS

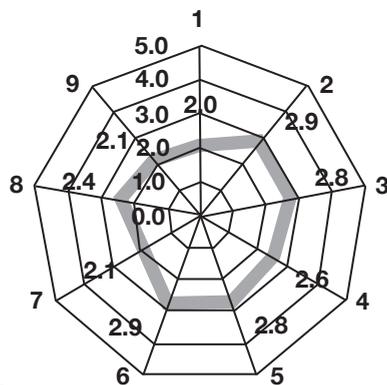


Fuente: elaboración propia.

Adaptabilidad de los productores

Las granjas acuícolas no se mostraron proclives a incorporar una perspectiva verde en su manejo productivo, la mayoría de ellas registra una estimación en el nivel bajo de manejo verde (véase Figura 2). En cuanto a las cuatro granjas con orientación empresarial, deberían presentar una mayor tendencia a incorporar los cambios verdes, pero esto no se comprobó.

FIGURA 2. NIVEL DE ADAPTABILIDAD DE LAS GRANJAS ACUÍCOLAS



Fuente: elaboración propia.

La incorporación de prácticas innovadoras implica transitar de una situación tecnológica definida culturalmente hacia una reelaboración compleja de las viejas relaciones productivas y sociales (Smith y Pickles, 1998). Esta transición puede ser obstaculizada por el arraigo que sienta dicha comunidad hacia las denominadas “estrategias productivas” (Rosenstein y Cittadini, 1998). Las estrategias productivas verdes pueden adquirir un carácter funcional e incorporarse gradualmente a la cotidianidad productiva. Dichas estrategias pueden ser de diferentes tipos: de eficiencia productiva, de manejo de efluentes y/o de acciones de renovación. Se detectó que los granjeros incorporan más medidas relacionadas con el manejo de efluentes y que atienden en menor medida a las acciones de renovación (véase Cuadro 3). Resulta inesperado encontrar que las medidas de eficiencia productiva, que mayor provecho podrían acarrear a los productores, no sean las que se atienden principalmente.

Adaptabilidad de la tecnología

La adaptabilidad a una nueva tecnología depende de que sus rasgos innovadores no se distancien radicalmente de los principios de la tecnología tradicional (Edwards, 2015). Dos conceptos resultan fundamentales aquí: “rango ambiental”

CUADRO 3. VALORACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS PRODUCTIVAS

Medidas verdes	Promedio	
Eficiencia productiva		
¿Seleccionas a las variedades a cultivar en función a la aptitud ambiental de tu localidad?	3.6	
¿Procuras minimizar el uso de insumos en tu producción?	2.7	2.3
¿Combinas cultivos de organismos que se benefician mutuamente?	1.6	
¿Promueves relaciones mutuamente benéficas con otras actividades?	2.2	
¿Aprovecha los servicios ecológicos como factores de producción?	1.7	
Manejo de efluentes		
¿Utilizas redes para evitar fugas y transfaunación?	3.4	
¿Procuras que tus descargas de aguas no dañen el suelo aledaño?	1.7	
¿Viertes tus desechos a un cuerpo de agua natural?	5.0	3.1
¿Procesas los desechos de la granja para reducir posibles efectos negativos al ambiente?	1.7	
¿Procura evitar la producción de variedades híbridas o transgénicas?	4.6	
¿Procuras evitar el uso de sustancias tóxicas?	2.4	
Acciones de renovación		
¿Recirculas el agua que utilizas?	1.3	
¿Reutilizas los desechos que produce tu granja?	2.0	
¿Realizas algún tipo de medida para compensar los efectos ambientales de la granja?	1.1	1.5

Fuente: elaboración propia.

referido al grupo de condiciones biofísicas bajo las cuales la tecnología puede dar resultados satisfactorios y, “espacio de solución” referido a la combinación de valores de las variables críticas de manejo que producen resultados positivos cuando una tecnología particular es usada dentro de un ambiente dado (Sumberg *et al.*, 2003). Ambos conceptos enmarcan el rango de posibilidades de que una nueva tecnología pueda funcionar bajo las pautas de manejo tradicional.

La adaptabilidad de una tecnología verde se estimaría por el nivel de los resultados que ésta lograría generar al incorporarse a los sistemas cotidianos de manejo, pero no se obtuvo evidencia de una mejora en la eficiencia productiva, el manejo de efluentes o las acciones de renovación. Por lo tanto, cada uno de los rubros indagados solamente pueden ser detectados a mediano plazo y son influidos por distintos factores, lo que hace difícil llegar a estimar tanto el funcionamiento de las tecnologías verdes como lo que se logra a través de ellas.

Presencia de la tecnología en el ámbito cercano

No hay acuerdos acerca de los ámbitos tecnológicos que deben de estar presentes para que la actividad acuícola se desarrolle en alguna región. Rosales y Acevedo (2012) señalan a la producción de semilla y la tecnología de crianza, Yanong (1996) a la tecnología de reproducción de los organismos, (Avadí, Pelletier, Aubin, Ralite, Núñez, Fréon, P., 2015) a la tecnología de alimentación, Cheng y Lo (2016) a las tecnologías genéticas y sanitarias, (Giap, Garden y Lebel, 2010) a las tecnologías relacionadas con el control de la calidad del agua.

Atendiendo a los diversos estudios, los ámbitos tecnológicos definidos para analizar fueron: reproductivos, genéticos, alimenticios, sanitarios y de control. Los resultados encontrados dejaron observar un *habitus*, en dichos ámbitos tecnológicos,⁴ de bajo a moderado, lo que significa que el acceso de los productores a la tecnología productiva es limitado en su entorno cercano. El *habitus* sumamente deprimido son las prácticas genéticas, pues se carece de experiencia, infraestructura y conocimientos (véase cuadro 4). El *habitus* mejor desarrollado y balanceado es el de las prácticas reproductivas, donde los productores afirman tener una experiencia estrictamente relacionada a las especies que producen, además de que cuentan con una infraestructura básica y acostumbran hacer un esfuerzo por formarse en ese campo. Los tres *habitus* restantes estudiados mostraron un desarrollo muy heterogéneo, con un patrón similar caracterizado por una regular experiencia, una

⁴ Áreas de manejo acuícola en donde se integra la experiencia práctica del acuicultor, las infraestructuras con la cuenta, y el conocimiento que ha adquirido mediante su esfuerzo formativo.

CUADRO 4. VALORACIÓN DE LAS PRÁCTICAS DE MANEJO

Prácticas de manejo	Experiencia	Infraestructura	Conocimiento	Total
Prácticas reproductivas	3	3	4	10
Prácticas genéticas	1	1	1	3
Prácticas alimenticias	3	1	4	8
Prácticas sanitarias	3	1	3	7
Prácticas de control	2	2	4	8

Fuente: elaboración propia

muy baja infraestructura y un buen nivel de conocimientos adquiridos gracias a sus esfuerzos personales de formación.

En lo que respecta a la generación de conocimiento en el entorno de la comunidad de acuicultores, se encontró que cuatro instituciones gubernamentales realizan labores de investigación científica relacionada con la actividad acuícola, mientras que no se detectó ninguna institución privada que desarrollara dichas funciones en la región. De acuerdo con los científicos entrevistados, los centros de investigación mantienen un contacto cercano y sistemático con la comunidad de productores acuícolas, situación que ha permitido definir líneas de investigación considerando las necesidades e intereses de los acuicultores, así como realizar estudios tanto de naturaleza ecológica como económica y social.

Los estudios ecológicos de tres centros de investigación son diversos, pero uno de ellos está especializado en áreas de prácticas sanitarias. En conjunto, los centros no abordan todos los campos de investigación en forma integral y balanceada, en ningún lugar se realizan investigaciones relacionadas con el desarrollo de tecnología de reproducción de peces, o el desarrollo de tecnologías genéticas. En cambio, se realizan trabajos relacionados con las prácticas sanitarias y, en menor medida, los relacionados con control biológico, físico y químico. Los trabajos referidos a las prácticas alimenticias solamente son atendidos por una institución científica (véase Cuadro 5).

El que los centros de investigación mantengan un contacto continuo con la comunidad de productores es un atributo que les permite trabajar con temáticas

CUADRO 5. TIPOS DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS DE ENFOQUE TECNOLÓGICO REALIZADAS EN LOS CENTROS DE INVESTIGACIÓN

Prácticas de manejo	CESAEM	UAEM 1	CIB	UAEM 2
Prácticas reproductivas	No	No	No	No
Prácticas genéticas	No	No	No	No
Prácticas alimenticias	No	No	Si	No
Prácticas sanitarias	Si	Si	Si	Si
Prácticas de control	No	Si	Si	Si

Fuente: elaboración propia

de investigación de alta relevancia social, pero limitarse a las necesidades locales significa centrarse en los temas urgentes y básicos que emergen de las prácticas cotidianas, lo que puede provocar la omisión de una perspectiva del futuro y relegar los temas de desarrollo tecnológico que escapan a la visión cotidiana de los productores. Muy probablemente esta orientación social de la investigación que se detecta en la región explica, en parte, el abandono de campos tecnológicos más visionarios.

Mecanismos de difusión de la nueva tecnología

En lo que respecta a los procesos extensionistas detectados en la región, se encontró que la actividad extensionista de carácter informal es moderada (véase Cuadro 6). Ésta se genera a través de las acciones colaborativas de los productores, asistencia a reuniones o participación en proyectos de naturaleza comunitaria. Este tipo de actividad es heterogénea y deja ver la inexistencia de una cultura colaborativa que, sin embargo, empieza a desarrollarse gracias a los esfuerzos de algunos acuicultores. Es importante mencionar que se están impulsando por parte de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) los comités de sistema producto⁵ que pueden ayudar en el fortalecimiento de la cultura colectiva en Morelos.

CUADRO 6. ACTIVIDADES EXTENSIONISTAS DE CARÁCTER INFORMAL

Actividades Colectivas	Guppilandia	Pezor	Las Cruces	Ecopia	López	Xalmiche	Tecomates	La Loma	Aquafish
Colaboración en proyectos sociales	1	4	1	3	3	1	2	4	3
Asistencia a reuniones comunitarias	1	4	1	5	3	2	2	4	3
Participación en actividades de conservación	1	4	1	3	3	1	2	4	3
Participación en asociación de acuicultores	5	1	3	5	2	2	3	3	4
Reuniones con actores del ramo acuícola	4	5	3	5	3	5	2	4	5

Fuente: elaboración propia.

⁵ Propuesta gubernamental diseñada para conformar colectivos de agentes concurrentes de procesos agropecuarios, y que buscan abarcar todas las vertientes de las actividades productivas, tales como: el abastecimiento de equipo técnico, insumos y servicios de la producción primaria, acopio, transformación, distribución y comercialización.

En los procesos de extensionismo formal, se detectaron en la región siete instituciones gubernamentales que consideran entre sus misiones la de difundir el conocimiento. Una de las instituciones aludidas descartó la posibilidad de trabajar en el ramo acuícola por la naturaleza débil e inestable de sus inversiones. Las seis instituciones restantes ejercen una actividad extensionista irregular y diversa con distinto grado de participación (véase Cuadro 7). Algunas instituciones como el Comité Estatal de Sanidad Acuícola del Estado de Morelos (CESAEM) realizan un extensionismo específico (sanidad acuícola), pero otras como la Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca (CONAPESCA) tienen una participación diversa en temáticas y mecanismos de extensionismo. Lo más importante a resaltar aquí es que en la región existe una base institucional que conforma una base extensionista con tradición en el acercamiento y negociación con los productores.

CUADRO 7. ACTIVIDADES EXTENSIONISTAS DE CARÁCTER FORMAL

Mecanismo de extensión	CONAPESCA	SEDESOL	CONAGUA	FIRA	CESAEM	SEDAGRO	CONAPESCA
Cursos o talleres	3	5	5	1	5	4	5
Seminarios o conferencias	3	4	5	1	3	1	5
Ferías	2	4	5	1	3	1	5
Congresos	3	4	5	1	3	1	2
Exposiciones	2	3	5	1	2	1	4

Fuente: elaboración propia.

Desarrollo institucional

El desarrollo institucional implica tres aspectos: ajustarse a las situaciones productivas, mejorar las funciones que realizan, y promover la ampliación de las funciones ya existentes (Gelcich, S., Huges, Olsson, Folke, Defeo, Fernández, Foale, Gundersen, Rodríguez, Scheffer y Castilla, 2010). Por ejemplo, (Alexander, Poots, Freeman, Israel, Johansen, Kletou, y Angel, 2015), encontraron que la mejora de la actividad acuícola implica balancear el peso de las políticas de carácter regulatorio con la incorporación de políticas distributivas y con ello reducir el riesgo de obstaculizar la innovación tecnológica.

El estudio encontró que las instituciones de apoyo financiero acuícola no son abundantes en la región y todas ellas son gubernamentales, es decir, al sector financiero privado no le interesa la actividad acuícola local, caracterizada por bajas inversiones y márgenes limitados de ganancias. El apoyo financiero existente descansa en una inversión pública restringida al apoyo orientado a una tecnología básica (establecimiento de estanques fundamentalmente), incidiendo escasamente en la promoción y desarrollo de rubros relacionados con una tecnología verde, como por ejemplo, sistemas de recirculación o biodigestores (véase Cuadro 8).

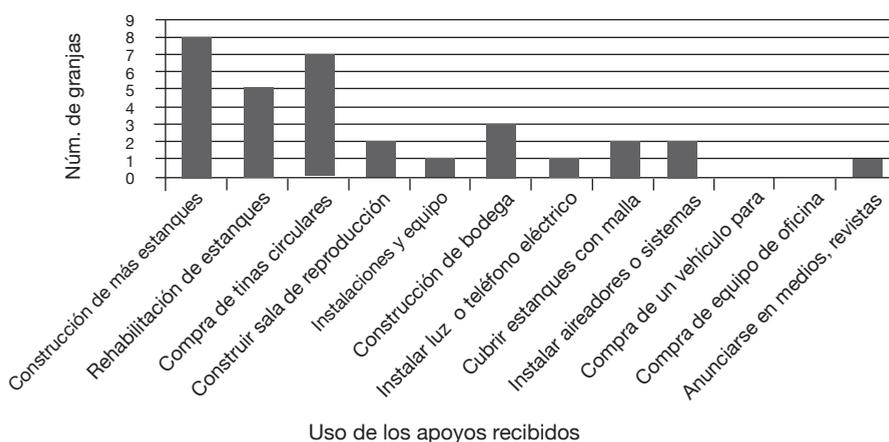
CUADRO 8. TIPO DE TECNOLOGÍA FOMENTADA POR LAS INSTITUCIONES DE APOYO FINANCIERO

Rubro de financiamiento	SEDESOL	SEDAGRO	CONAPESCA	CONAPESCA 2
Estaques	4	5	4	5
Sistema de recirculación	2	1	3	2
Invernadero	3	2	3	4
Bidigestor	1	1	1	3
Redes antipájaro	1	2	3	3
Salas de crianza	1	3	2	1
Energías limpias	1	1	3	2

Fuente: elaboración propia.

En la Figura 3 se muestran los rubros en los que los productores dijeron haber usado los financiamientos adquiridos a lo largo de los años. Se puede observar que el principal uso financiero ha sido para el desarrollo de estanques y tinas, pero el uso referido para adquirir tecnología verde sólo se presenta ocasionalmente en algunas granjas. Esto deja ver que los acuicultores no se preocupan por desarrollarse hacia una tecnología verde y no han logrado crear una base de información ecológica que les permita reconocer y aprovechar el valor del capital natural que tienen al alcance. Tanto a nivel institucional como a nivel comunitario, no se detecta ninguna tendencia para impulsar la ecologización acuícola o fomentar la creación y uso de un fondo verde que lleve al sector acuícola hacia una mayor eficiencia productiva integrada a su entorno natural.

FIGURA 3. RUBROS EN LOS QUE LOS PRODUCTORES USAN LOS FINANCIAMIENTOS ADQUIRIDOS



Fuente: elaboración propia.

Articulación institucional

La articulación institucional significa que los esfuerzos de distintas instituciones convergen hacia objetivos comunes, y se ha reconocido su importancia en los fines productivos (Quilaqueo y Vega, 2016; Rodríguez y Flores, 2014), mercantiles (Ponte, Kelling, Jespersen y Kruijssen, 2014); (Joaquí-Daza, 2011); (Alfaro y Quintero, 2014) y políticos (Siddiki, 2014), así como el valor de articulaciones específicas, como entre las instituciones científicas y políticas (Krause, Brugere, Diedrich, Ebeling, Ferse, Mikkelsen, y Troell, 2015).

En este trabajo se analizó la articulación entre las instituciones de apoyo financiero, legal y mercantil, se encontró una baja convergencia de sus finalidades, limitada a la confluencia entre las instituciones de apoyo financiero (las cuales han contribuido a soportar la base productiva), con las instituciones de apoyo legal, pero solamente en el rubro referido al control de plagas y enfermedades, debido a su incidencia en la producción acuícola.

Las instituciones de apoyo legal relacionadas con la acuicultura no son abundantes en la región, y las existentes no muestran gran actividad en el desarrollo y aplicación de las leyes y normas de esta actividad económica. Los aspectos legales sobre el ramo acuícola se concentran en la formulación y seguimiento de una reglamentación sanitaria y manejo de efluentes (véase Cuadro 9). Por tal motivo, no se logró detectar apoyo de tipo legal para el fomento de una acuicultura verde en la región, ni medidas específicas de planificación política en ese sentido. Hasta el momento no hay ningún esfuerzo estatal por desarrollar políticas capaces de subsidiar el establecimiento y uso de energías renovables, así como mejoras de eficiencia energética o productiva basadas en el aprovechamiento de su capital natural.

CUADRO 9. NORMAS APLICADAS POR LAS DIFERENTES INSTITUCIONES REGULADORAS EN EL ÁREA DE ESTUDIO

	Desarrollo sustentable	CONAPESCA Sub.	CONAPESCA pres.	CONAGUA	SEDAGRO
Normas plagas enfermedades	3	2	5	1	5
Normas descargas de efluentes	1	1	4	1	1
Normas uso eficiente del agua	3	3	4	3	4
Normas uso eficiente del suelo	1	2	4	1	4

Fuente: elaboración propia.

El apoyo gubernamental y privado institucional mercantil brindado a la actividad en la región es inexistente. Las actividades de mercado acuícola no están alineadas o coordinadas por ninguna institución, por lo que cada productor es libre de producir y vender lo que decida. Pero a pesar de ese hueco institucional, se detectó en la comunidad de productores una nascente actividad de planeación mercantil (véase Cuadro 10), que va creciendo al irse incorporando productores a los grupos que empiezan a: a) orientar su producción a las demandas del mercado identificadas, b) autorregular su actividad mercantil y, c) organizar su producción en forma colectiva.

También en estos grupos de productores se empiezan a desarrollar opciones por ampliar los tipos de mercados a los que pueden acceder, de tal manera que ya empiezan a localizarse unidades productivas que llegan a mercados internacionales. Pero lo que caracteriza a los acuicultores estudiados es su heterogeneidad en cuanto a los mercados que cada granja puede acceder, detectando que algunas de ellas están todavía confinadas a un mercado local (véase figura 4).

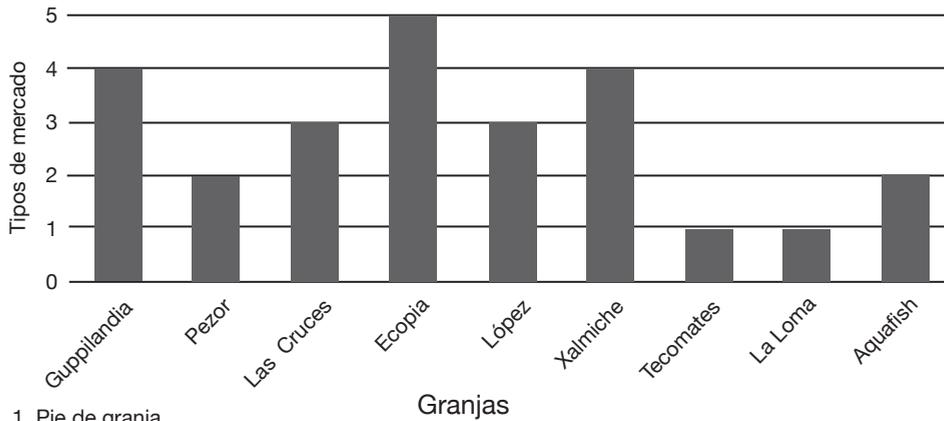
Una actividad mercantil notable de los productores es su desarrollo en la diferenciación productiva. En las nueve granjas estudiadas se encontró una producción de treinta y una especies, de las cuales diez y nueve de ellas sólo eran producidas en una granja; seis especies en dos granjas; una especie en

CUADRO 10. ACTIVIDADES MERCANTILES REALIZADAS
POR LOS PRODUCTORES ACUÍCOLAS

Mercado	Guppilandia	Pezor	Las Cruces	Ecopia	López	Xalmiche	Tecomates	La Loma	Aquafish
Planear la producción en función de la demanda detectada	2	5	2	5	5	5	2	3	3
Registro y análisis del comportamiento de las ventas propias	5	4	3	3	5	2	5	3	2
Mejora de los rasgos fenotípicos de las especies en función de la demanda del mercado	1	2	1	3	2	3	3	2	1
Análisis de las alternativas de los canales de distribución de productos	3	2	3	3	1	1	1	1	1
Buscar insertarse de mejor forma en la cadena productiva	1	2	1	3	1	1	1	1	1

Fuente: elaboración propia.

FIGURA 4. TIPOS DE MERCADOS A LOS QUE ACCEDEN LOS PRODUCTORES

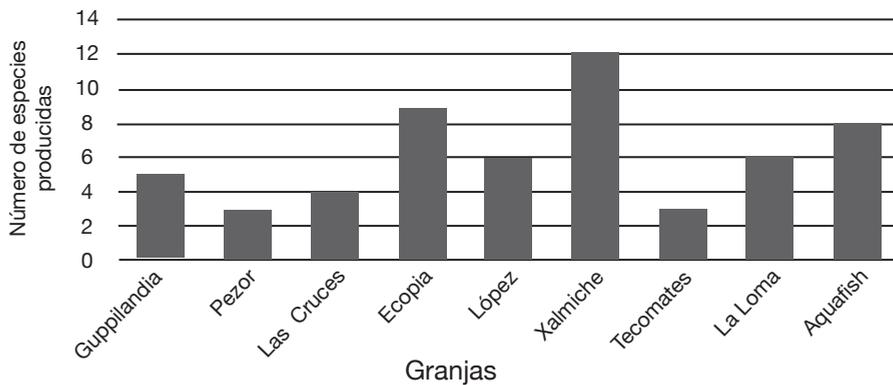


1. Pie de granja
2. Estado de Morelos
3. Ciudad de México
4. Otros Estado de la República
5. Internacional

Fuente: elaboración propia.

tres granjas; cuatro especies en cuatro granjas y una especie en seis granjas (véase Figura 5). Esta diversificación productiva se ha generado en la búsqueda de incrementar los márgenes de ganancia al trabajar sobre especies con menor competencia y para acceder a un campo de mercados más amplio.

FIGURA 5. DIVERSIDAD PRODUCTIVA EN LAS GRANJAS ACUÍCOLAS



Fuente: elaboración propia

Conclusiones

No existe solamente una vía de transición acuícola, cada realidad productiva puede trazar su propio camino para cambiar de una economía tradicional a una verde. Tampoco es necesario que la transición acuícola implique un cambio completo de las condiciones actuales, los condicionantes de transición poseen una naturaleza diferenciada y pueden actuar en forma conjunta y equilibrada, o predominar alguno de ellos sobre los otros, por ello en cada realidad se pueden aprovechar algunas fuerzas o atributos, ya sea comunitarios o institucionales, para impulsar el cambio. Igualmente, los resultados posibles de una transición acuícola pueden variar significativamente de magnitud, tanto en términos del número de productores que asumen los cambios, como del tipo de cambios que finalmente terminan por lograrse⁶.

La transición a una economía verde puede impulsarse desde mecanismos de abajo arriba (*bottom-up*) o de arriba abajo (*top-down*). El primer caso requiere de una comunidad de productores interesada en las innovaciones, en contacto con los nuevos ámbitos tecnológicos que reúnan experiencia, infraestructura y conocimientos, así como un capital cultural formado a través del diálogo establecido en redes de relaciones sociales (Lebel, Garden, Giap, Khrutmuang y Nakayama, 2008). Los mecanismos de arriba a abajo, requieren de instituciones estratégicas capaces de desempeñar un papel relevante en la generación de nueva tecnología, con sólidos procesos de capacitación formal y con un cuerpo institucional adaptado a las características del entorno y vinculación (Quilaqueo y Vega, 2016).

Los resultados no revelan una tendencia clara hacia una perspectiva de abajo a arriba o de arriba a abajo, por el alejamiento entre los elementos empíricos con los modelos construidos. Son notorias las distancias entre la realidad de la comunidad de acuicultores con su modelo referente, como las encontradas entre las instituciones existentes con su respectivo modelo. En el primer caso, la comunidad de acuicultores refleja un momento de tránsito entre la lógica agrícola que mantiene y una visión verde: con *habitus* productivos poco desarrollados, anclados en formas de trabajo asistemáticas, poco propensas a aceptar cambios y con un incipiente capital cultural sustentado en una actividad colectiva que afortunadamente parece ir creciendo.

⁶ Un ejemplo de todo esto se presenta en el estudio de Belton (2016), donde los autores descubren trayectorias divergentes de cambio acuícola (capitalista y comunitaria) en dos aldeas cercanas y sumamente similares en lo que se refiere a sus condiciones y a los procesos que experimentaron.

Por su parte, la situación institucional presenta cierto desarrollo y tradición en sus mecanismos para difundir el conocimiento, pero por el momento resulta nulificada por la notoria debilidad institucional para generar tecnología verde. Las instituciones no se muestran adaptadas a la actividad acuícola, la relegan frente a otras actividades tales como la agrícola o industrial y, tal vez por ello, funcionan con una precaria articulación en cuanto a los fines acuícolas.

Frente a estos limitados atributos comunitarios e institucionales, la factibilidad para una transición a una economía verde recaería en una tercera alternativa. En lugar de fortalecer mecanismos de abajo a arriba o de arriba a abajo, se debe impulsar una perspectiva integral donde la comunidad de productores y las instituciones de apoyo se desarrollen conjuntamente (Krause *et al.*, 2015).

Esta alternativa puede resultar difícil de avivar si no se cuenta con una estrategia que parta de articular componentes comunitarios e institucionales, con objetivos comunes, pero conservando su identidad en el quehacer de cada uno de ellos. Estrategias similares al “sistema de innovación basado en la red de valor” o al “sistema-producto”, que ahora se están poniendo en marcha para incrementar la eficiencia de las cadenas de valor (Mollenhauer y Hormazábal, 2016). Pero a diferencia de estas estrategias que se estructuran agrupando a productores, proveedores y clientes, se incorpore en la ecuación a un cuarto grupo conformado por los generadores y difusores del conocimiento.

Bibliografía

- Aarset, B., y Jakobsen, S. E. (2015). Path dependency, institutionalization and co-evolution: The missing diffusion of the blue revolution in Norwegian aquaculture. En *Journal of Rural Studies*, 41, 37-46.
- Alexander, K. A., Potts, T. P., Freeman, S., Israel, D., Johansen, J., Kletou, D., y Angel, D. L. (2015). The implications of aquaculture policy and regulation for the development of integrated multi-trophic aquaculture in Europe. En *Aquaculture*, 443, (1) 16-23.
- Alfaro, S. B., y Quintero, M. L. (2014). Sector pesquero-acuícola en México y Chile: estudio de caso comparativo para reflexionar respecto de su inter-nalización. En *Agro sur*, 42 (3) 31-46.
- Avadí, A., Pelletier, N., Aubin, J., Ralite, S., Núñez, J., y Fréon, P., (2015). Comparative environmental performance of artisanal and commercial feed use in Peruvian freshwater aquaculture. En *Aquaculture*, 435, (1) 52-66.
- Bassi, A. M. y N. Lombardi. (2013). *Mexico Green Economy sectoral modeling analysis*, Documento Interno. México: Instituto Nacional de Ecología y Cambio Climático.
- Belton, B., Asseldonk, I. J. M., y Bush, S. R. (2016). Domestic Crop Booms, Livelihood Pathways and Nested Transitions: Charting the Implications of Bangladesh's Pangasius Boom, *Journal of Agrarian Change*. doi:10.1111/joac.12168
- Bina O., Camera F. L. (2011). Promise and shortcomings of a green turn in recent policy responses to the double crisis. En *Ecological Economics*, 70, (12) 2308-2316.
- Borel-Saladin, J. M., y Turok, I. N. (2013). The green economy: incremental change or transformation?. En *Environmental Policy and Governance*, 23, (4) 209-220.
- Brockington D. (2012). Radically conservative vision? The challenge of UNEP's Towards a green Economy. En *Development and Change*, 43, (1) 409-422.

- Bush, S. R., y Marschke, M. J. (2014). Making social sense of aquaculture transitions. En *Ecology and Society*, 19, (3) doi: <http://dx.doi.org/10.5751/ES-06677-190350>.
- Cheng, J. Y., & Lo, I. M. (2016). Investigation of the available technologies and their feasibility for the conversion of food waste into fish feed in Hong Kong. En *Environmental Science and Pollution Research*, 23, (8) 7169-7177.
- Corte, P. S. C. (2016). Recursos naturales en la economía: ¿es posible el crecimiento verde?. En *Formación Gerencial*, 15, (1) 25 – 49.
- Edwards, P. (2015). Aquaculture environment interactions: past, present and likely future trends. En *Aquaculture*, 447, (1) 2-14.
- Edwards, P., Little, D. C. y Damaine, H. (2002). Issues in rural aquaculture. En *Rural aquaculture*, CABI Publisher, Oxon UK: 323-340.
- Food and Agriculture Organization (1997). Report of the Expert Consultation on Small-scale Rural Aquaculture Italia: *FAO Fisheries Report*.
- Folke, C., S. Carpenter, B. Walker, M. Scheffer, T. Chapin, y J. Rockstrom (2010). Resilience thinking: integrating resilience, adaptability and transformability. En *Ecology and Society*, 15 (4) Recuperado en <http://www.ecologyand-society.org/vol15/iss4/art20/>
- Gelcich, S., T. P. Hughes, P. Olsson, C. Folke, O. Defeo, M. Fernández, S. Foale, L. H. Gunderson, C. Rodríguez-Sickert, M. Scheffer, R. S. Steneckj, y J. C. Castilla. (2010). Navigating transformations in governance of Chilean marine coastal resources. En *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 107, (39) 16794-16799. doi: <http://dx.doi.org/10.1073/pnas.1012021107>
- Giap, D. H., P. Garden, y L. Lebel. (2010). Enabling sustainable shrimp aquaculture: narrowing the gaps between science and policy in Thailand. En L. Lebel, S. Lorek, and R. Daniel, editors, *Sustainable production consumption systems: knowledge, engagement and practice*, Springer, Dordrecht, The Netherlands.

- Grupo de Acción sobre Erosión, Tecnología y Concentración (2012). *¿Quién controlará la economía verde?*, Ottawa, Ontario, Canadá: ETC Group. Recuperado de http://www.etcgroup.org/sites/www.etcgroup.org/files/ETC_wwctge_ESP_v4Enero19small.pdf.
- Hazell, P., Poulton, C., Wiggins, S., y Dorward, A. (2010). The Future of Small Farms: Trajectories and Policy Priorities. En *World Development*, 38, (10). 1349-1361.
- Joaquí-Daza, S. (2011). Gestión ambiental para sistemas productivos piscícolas, en ecosistemas altoandinos en el contexto de la producción más limpia". En *Ambiente y Sostenibilidad*, (1) 18-24.
- Krause, G., Brugere, C., Diedrich, A., Ebeling, M. W., Ferse, S. C., Mikkelsen, E., y Troell, M. (2015). A revolution without people? Closing the people-policygap in aquaculture development. En *Aquaculture*, 447, (1) 44-55.
- Lander E. *La economía verde: el lobo se viste con piel de cordero*. Recuperado de: https://www.tni.org/files/download/green-economy_es.pdf.
- Lebel, L., P. Lebel, P. Garden, D. H. Giap, S. Khрутmuang, y S. Nakayama (2008). "Places, chains, and plates: governing transitions in the shrimpaquaculture production-consumption system", *Globalisations*, 5, (2) 211-226. doi: <http://dx.doi.org/10.1080/14747730802057589>
- Markard, J., Raven, R. y Truffer, B. (2012). Sustainability transitions: An emerging field of research and its prospects. En *Research Policy*, 41, (6) 955-967.
- Marschke, M. (2016). Fisheries transitions in southeast Asia. En Caballero, M. y Barichello R. (eds), *Natural resource Management for sustainable growth*, Chile Rajaratnam School of International Studies (RSIS) 166-193.
- Martínez-Espinosa, M. (1999). *Acuicultura rural en pequeña escala en el mundo*, Red de Acuicultura Rural en Pequeña Escala. Chile: Taller ARPE, FAO-UCT.

- Mollenhauer, K., y Hormazábal, J. (2016). Sistema de innovación basado en la red de valor. Diseño orientado a la gestión del patrimonio territorial como activo para el desarrollo económico de las Micro y Pequeñas Empresas, *RChD. En creación y pensamiento*. (2).
- Musango, J. K., Brent, A. C., y Bassi, A. M. (2014 Septiembre). Modelling the transition towards a green economy in South Africa. En *Technological Forecasting and Social Change*, 87, 257-273.
- Organization for Economic Cooperation and Development –OECD–. (2011). *Towards Green Growth*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development. Recuperado de: <http://www.oecd.org/greengrowth/48224539.pdf>
- Pérez, C. (2004). *Revoluciones Tecnológicas y Capital Financiero: La dinámica de las burbujas financieras y las épocas de bonanza*, México: Siglo XXI.
- Ponte, S., Kelling, I., Jespersen, K. S., y Kruijssen, F. (2014). The blue revolution in Asia: upgrading and governance in aquaculture value chains. En *World Development*, 64, 52-64.
- Pretty, J., y Bharucha, Z. P. (2014). Sustainable intensification in agricultural systems, *Annals of Botany*, 114, (8) 1571-1596.
- Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente –PNUMA–, (2011). *Hacia una economía verde: Guía para el desarrollo sostenible y la erradicación de la pobreza - Síntesis para los encargados de la formulación de políticas*. Recuperado de: www.unep.org/greeneconomy.
- Quilaqueo, J., y Vega, F. (2016). Instituciones y desarrollo regional: el caso de la industria acuícola en la zona lacustre de la araucanía. En *Revista Encrucijada Americana*, 8, (1) 67-92.
- Rodríguez, H., y Flores, A. (2014). Acuicultura de pequeña escala y recursos limitados en América Latina y el Caribe. En *Hacia un enfoque integral de políticas públicas*. Rome: FAO.
- Rosales, S., y Acevedo Valerio, V. A. (2012). Reflexiones para el diseño de una política acuícola exitosa en México. En *Región y sociedad*, 24 (54) 63-96.

- Rosenstein, S., y Cittadini, R. (1998). Las estrategias productivas de los productores hortícolas del cinturón verde de Rosario (República Argentina). En *Cuadernos de desarrollo rural*, 40, 45-65.
- Siddiki, S. (2014). Assessing Policy Design and Interpretation: An Institutions-Based Analysis in the Context of Aquaculture in Florida and Virginia, United States. En *Review of Policy Research*, 31, (4) 281-303.
- Smith, A., y Pickles, J. (1998). Introduction: theorizing transition and the political economy of transformation. En A. Smith and J. Pickles, editors. *Theorizing transition: the political economy of post-communist transformations*. USA: Routledge.
- Sumberg, J., Okali, C., y Reece, D. (2003). Agricultural research in the face of diversity, local knowledge and the participation imperative: theoretical considerations. En *Agricultural systems*, 76 (2), 739-753.
- United Nations Environmental Programme –UNEP–, (2011). *Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication*. Geneva: UN Environmental Program. Recupero de: http://www.unep.org/greeneconomy/Portals/88/documents/ger/ger_final_de2011/Green%20EconomyReport_Finalc2011.pdf
- Victor P. A. y Jackson T. (2012). A commentary on UNEP's green economy scenarios. En *Ecological Economics*, 77, 11–15.
- Wiggins, S., Kirsten, J., y Llambi, L. (2010). The Future of Small Farms. En *World Development*, 38, (10) 1341-1348.
- World Bank (2012). *Inclusive Green Growth: the Pathway to Sustainable Development*. Washington DC: World Bank. Recuperado de: http://sitere-sources.worldbank.org/EXTSDNET/Resources/Inclusive_Green_Growth_May_2012.pdf
- Yanong, R. P. (1996). Reproductive management of freshwater ornamental fish. En *Seminars in Avian and Exotic Pet Medicine*, 5, (4) 222-235).



Fuente: Ignacio., (2017). Dibujos de la contaminación ambiental [Imagen].
Recuperado de: <https://www.pinterest.com.mx/pin/54233198011314>

Una mirada posmoderna hacia los estudios organizacionales. Impacto de la autopista La Marquesa-Toluca y tren interurbano Toluca-Ciudad de México

A postmodern look towards organizational studies.
Impact of the La Marquesa-Toluca highway and
Toluca intercity train-Mexico City

Artículo recibido: 10/01/2017

Aceptado: 29/03/2017

Vicente Ángel Ramírez Barrera*
Ángel Eduardo Ramírez Nieves**

RESUMEN

El presente trabajo tiene como propósito analizar las consecuencias de la construcción de la Autopista La Marquesa-Toluca, y el tren interurbano Toluca-Ciudad de México en el sistema complejo social-ambiental de los municipios de Ocoyoacac, Lerma de Villada y, en menor grado, San Mateo Atenco del Estado de México. Cabe señalar que el análisis se fundamenta desde dos puntos de vista: el primero, los discursos expuestos por los representantes políticos de los poderes federal y estatal involucrados en la edificación de las dos obras, y; el segundo, los actos observables que se presentaron durante el desarrollo de la construcción de la autopista y lo que está ocurriendo con la construcción del tren suburbano. El análisis se efectuó a través de la perspectiva postmoderna que atiende el campo de los estudios organizacionales, a fin de comprender la complejidad de un fenómeno de la modernidad que repercute tanto en la sociedad mexicana, como en una parte del ecosistema mexiquense. Para desarrollar el análisis se utilizó la metodología de investigación tipo documental y de observación directa. Finalmente, se reflexiona acerca de los actos de la instituciona-

* Profesor. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México.

** Profesor. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México.

lización moderna en México, orientada a la devastación tanto de lagunas y ríos como de flora y fauna que tradicionalmente se le ha llamado Madre Naturaleza.

Palabras clave: responsabilidad social, institucionalismo y complejidad.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to analyze the consequences of the construction of the La Marquesa-Toluca highway, and the Toluca-Mexico City intercity train in the complex social-environmental system of the municipalities of Ocoyoacac, Lerma de Villada and, to a lesser extent, San Mateo Atenco of the State of Mexico. It should be noted that the analysis is based on two points of view: one was the speeches presented by the political representatives of both the federal and state powers involved in the building of the two constructions, and; the second, the notisable acts that occurred during the development of the construction of the highway and what is happening with the construction of the suburban train up to this day. The analysis was carried out through the postmodern perspective that deals with the field of organizational studies, in order to understand the complexity of a phenomenon of modernity that has repercussions both in Mexican society and in a part of the Mexican ecosystem. To develop the analysis, the methodology of documentary research and direct observation was used. Finally, we raise some questions to reflect on the acts of modern institutionalization in Mexico, aimed at the devastation of both lagoons and rivers and flora and fauna that has traditionally been called Mother Nature.

Keywords: social responsibility, institutionalism and complexity.

Cómo referenciar este artículo

Ramírez, V. y Ramírez Á. (2017). Una mirada posmoderna hacia los estudios organizacionales. Impacto de la autopista La Marquesa-Toluca y tren interurbano Toluca-Ciudad de México. En *Administración y Organizaciones*, 20 (38), 61-75.

Introducción

¿Por qué te odiamos, madre...?

Why do we hate you, mother ...?

En conjunto, el gobierno federal y el estatal construyeron la continuación de la autopista Ciudad de México–Toluca, y están edificando la estructura para el tren rápido que también comunicará ambas ciudades.

El proyecto Autopista México-Toluca, tramo la Marquesa-Toluca¹, fue una obra que comenzó el 7 de julio del año 2014, el Secretario de Comunicaciones y Transportes, Gerardo Ruíz Esparza, y el gobernador del Estado de México, Eruviel Ávila Villegas dieron el banderazo de inicio. La obra la realizó la empresa PINFRA y la distancia de su trayecto fue de 13.6 kilómetros, de los cuales diez fueron a nivel de la superficie y el resto se dividió en tres viaductos elevados, con un ancho de 21 metros y dos carriles por sentido.

El 23 de julio de 2015, un año después, el Secretario de Comunicaciones y Transportes, Gerardo Ruíz Esparza, resaltó la importancia de esta obra para “la conectividad de la capital del Estado de México y la Ciudad de México, donde se estaban invirtiendo alrededor de tres mil 700 millones de pesos, y se generaron tres mil empleos directos y diez mil indirectos”. Ofreció disculpas a nombre de los gobiernos federal y estatal por las molestias generadas y recalcó que “las molestias son temporales, los beneficios serán permanentes. El gobernador del Estado de México, Eruviel Ávila Villegas, en su intervención dijo: “la carretera la Marquesa-Toluca habrá de comunicar mejor a las dos capitales más importantes del país: la Ciudad de México y Toluca, y atraerá más inversiones. Finalmente, el jueves 21 de julio del 2016, el presidente de México, Enrique Peña Nieto, y el gobernador Eruviel Ávila Villegas inauguraron la autopista La Marquesa-Lerma.

Respecto al proyecto del Tren interurbano Ciudad de México–Toluca, también recibió el banderazo de inicio el mismo día que el de la autopista México-Toluca, y por los mismos personajes. El proyecto estuvo planeado con una extensión de 57.7 kilómetros del municipio de Zinacantepec. El costo estimado de la obra fue superior a los 38 mil millones de pesos en inversión mixta entre el Estado de México y el gobierno federal. La programación de su conclusión fue para el mes de julio del año 2017 y se propuso una movilización de más de 200 mil usuarios por día. La licitación fue otorgada de la siguiente forma: dos tramos

¹ La construcción de la Autopista México-Toluca inicia en el kilómetro 35+000 en la zona de La Marquesa, donde confluyen la autopista y la carretera federal, y termina en el kilómetro 48+533, a un costado del cuerpo “B” de la carretera federal.

del proyecto al consorcio formado por la empresa española OHL (encabezada por Andrés Oteyza) y la Peninsular (propiedad del priista Carlos Hank González) y el tercer tramo (con una inversión aproximada por alrededor de 10,500 millones de pesos) al consorcio constituido por: CAABSA Constructora; Prefabricados y Transportes; Cargo CRANE; Grupo Corporativo AMODHER; Omega Construcciones Industriales; y González Soto y Asociados.

Por consiguiente, los dos proyectos corresponden a un plan de desarrollo de infraestructura que responde a un contexto institucional y empresarial que, sin embargo, interpreta de manera limitada e ineficiente las necesidades sociales y los efectos ambientales, lo que sin duda debe ser un foco de atención para la sociedad mexicana, pues no es posible observar este fenómeno como una práctica legítima, ya que violentan los recursos naturales de una región como es la tala de árboles, modificaciones del uso de suelo, relleno de zonas acuíferas, todo ello trae aparejado, el desalojo de fauna silvestre y la devastación de flora. Estos acontecimientos, hacen que México se aleje de tener una sociedad contemporánea socialmente responsable. Dicho lo anterior, el propósito que tiene este trabajo es exponer las consecuencias de la construcción de la Autopista La Marquesa-Toluca, tramo La Marquesa-Lerma, y el Tren interurbano Toluca-Ciudad de México en el complejo sistema social-ambiental de los municipios de Ocoyoacac, Lerma de Villada y, en menor grado, San Mateo Atenco del Estado de México.

Marco teórico

Para la realización de este trabajo se consideraron varios enfoques teóricos que permiten hacer una reflexión de los fenómenos y situaciones donde están implicados asuntos sociales y ambientales de la región citada.

Primer enfoque: Responsabilidad social

Durante el siglo XX, surgieron numerosos movimientos en favor de los derechos civiles y de la naturaleza adjudicando a las organizaciones, principalmente a las grandes, la responsabilidad de una gran lista de problemas sociales y ecológicos. Según el principio de Andrew Carnegie las organizaciones [públicas y privadas] se deben considerar custodias de los bienes que les han sido entregados cuidándolos para que su tratamiento sea en provecho de la sociedad entera (Stoner, Freeman y Gilbert, 1996: 109-116).

La responsabilidad social según Chiavenato (2009: 48) son “las obligaciones que asume una organización para preservar o incrementar el bienestar de la sociedad, al mismo tiempo que trata de satisfacer sus propios intereses”.

De manera específica, el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI) define la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) como “el compromiso consciente y congruente de cumplir integralmente con la finalidad de la empresa, tanto en lo interno como en lo externo, considerando las expectativas económicas, sociales y ambientales de todos los participantes, demostrando respeto por la gente, los valores éticos, la comunidad y el medio ambiente, contribuyendo así a la construcción del bien común”, (Sotelo y García, 2014: 172). En otras palabras, es un compromiso que tienen los directivos de las organizaciones privadas o gubernamentales, para actuar en bien de la sociedad.

Una organización que asume su responsabilidad social es aquella que cumple las siguientes obligaciones; i) incluye objetivos sociales en sus procesos de planeación; ii) aplica en sus programas sociales normas comparables a las de otras organizaciones; iii) presenta informes a los miembros de la organización y a sus grupos de interés sobre los avances de su responsabilidad social; iv) experimenta con distintos enfoques para medir su desempeño social y; v) trata de medir los costos de los programas sociales y el rendimiento de las inversiones en programas sociales (Chiavenato 2009: 48).

Existen, en general, dos tipos de organizaciones: las que toman una “posición contraria a la responsabilidad social”, donde lo que preocupa es aumentar las ganancias al máximo posible para sus propietarios o accionistas y, otras que están “a favor de la responsabilidad social”, que buscan garantizar su supervivencia a largo plazo, satisfaciendo los intereses de los múltiples grupos de la sociedad y de su entorno ambiental. Los atributos que deben tener estas organizaciones son: i) relaciones transparentes con la sociedad; ii) responsabilidad frente a generaciones futuras; iii) autorregulación de la conducta; iv) comprensión de las dimensiones sociales de sus actos económicos (producción, generación de renta, consumo y acumulación) y; v) selección de agentes y de grupos de interés que integran las cadenas productivas y la administración de los efectos internos y externos de sus actividades. Sin embargo, también deben existir responsabilidades por parte de la sociedad: i) establecer reglas claras y consistentes; ii) hacer que las reglas sean técnicamente viables; iii) asegurar que las reglas sean económicamente viables, iv) hacer que las reglas sean prospectivas y no reactivas y; v) hacer que las reglas estén orientadas para alcanzar objetivos y no para prescribir procedimientos (Chiavenato, 2009: 48).

La importancia de “la responsabilidad social para el desarrollo regional, debe ser considerado como un factor del sistema económico actual, caracterizado por la sociedad de la información y la productividad, que no depende únicamente del incremento cuantitativo de los factores de producción, sino también de la aplicación de conocimientos e información a la gestión, la producción y la

distribución, tanto en los procesos como en los productos” (Borja y Castell, 1997: 167-168). Por su parte Dueñas (2013: 287) señala que “el papel de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) en los cambios de comportamiento es relevante. Así, por ejemplo, se pueden observar contextos como el español, donde se ha determinado que la RSE juega un papel central dentro de la variable reputación de las organizaciones y por lo tanto tiene un efecto en el comportamiento del consumidor (sociedad)”. Calderón *et al.* (2011: 163) señalan que “la gestión humana está trascendiendo su papel instrumental para convertirse en apoyo para la competitividad de las organizaciones, y uno de los aspectos en que tienen que apoyar a la empresa es en el cumplimiento de su responsabilidad social”.

De las conclusiones de Alvarado (2011: 129), en su estudio de perspectivas teóricas de la responsabilidad social, y sobre la base de los tipos de racionalidades del rol empresarial o institucional, extrae la siguiente: *“Parece existir una íntima relación entre la racionalidad subyacente en las teorías utilizadas para el estudio de Responsabilidad Social y la concepción del rol de la organización (sea empresa o institución). Sin embargo, a medida que el estudio de la responsabilidad social se apoya en teorías con racionalidades jurídicas o económicas, es más probable que se conciba a la organización como una maximizadora de utilidades. Pero también existen algunas teorías de la responsabilidad social con aproximaciones lógicas, desde el punto de vista sociológico y ético, que parten de una concepción de organización más abierta al servicio de la comunidad”*.

Segundo enfoque: Nuevo institucionalismo

El nuevo institucionalismo se plantea como un “nuevo paradigma” para el campo de las ciencias sociales. Con él se estudian las inconsistencias que muestra el individuo [como un actor racional o funcional de las organizaciones] entre el institucionalismo y las realidades de los fenómenos sociales, económicos y políticos. Cabe mencionar que Di Maggio y Powell (1991) plantearon que el nuevo institucionalismo “se mantiene como una ambigüedad de lo que implica,(...) en su ponderación de los aspectos cognitivos y normativos de las instituciones y en la importancia que se atribuyen a los intereses y a las redes relacionales en la creación y definición de instituciones”.

Entre los antecedentes más significativos del nuevo institucionalismo está el enfoque teórico llamado “paradigma racional” que propusieron March y Olsen en los años 80’s. Ellos señalaron que “lo que observamos en el mundo es inconsistente con las formas en que las teorías contemporáneas nos llevan a hablar de él”. Y por ello, se considera que el individuo debe ser visto como un actor racional que toma decisiones individuales y grupales como una realidad en las organizaciones.

Con respecto a este concepto Ibarra (2007: 1) declara lo siguiente: “El nuevo institucionalismo, se ha conformado como una perspectiva teórica muy relevante para analizar diversos fenómenos sociales contemporáneos que no eran adecuadamente explicados desde posiciones teóricas convencionales o desde aquellas de orden crítico que por su nivel de análisis no consideraban la especificidad de los fenómenos, de sus procesos de estructuración y su funcionamiento. Dicho lo anterior, se trata de una nueva propuesta en expansión que se encuentra presente prácticamente en cualquier terreno disciplinario y que aborda todo problema relevante de la sociedad moderna contemporánea”.

Dean (1999) e Ibarra (2001) coinciden en la idea de que el nuevo institucionalismo puede ser considerado como una alternativa para la gubernamentalidad institucional, al determinar que: “la capacidad del nuevo institucionalismo sociológico, como aproximación explicativa de las nuevas realidades en que operan las instituciones, será una oportunidad para ampliar su perspectiva teórica, porque se puede ver ampliamente enriquecida a partir de la recuperación de algunas formulaciones desarrolladas por la teoría de la gubernamentalidad”.

Tercer enfoque: Sistemas complejos

Winston (2005: 1) describe a los sistemas como “una organización de componentes interdependientes, que trabajan juntos para lograr un objetivo. Esta forma de orientación que hace Wilson se basa en que “en los sistemas organizados, el comportamiento de cualquier parte, por fin, llega a efectuar algo a todas las demás partes. Aunque no todos los efectos son importantes o susceptibles de detección” (Ackoff y Sasieni, 1977: 17).

La complejidad en el diccionario de la lengua española es “calidad de complejo”, de aquí que en el vocabulario común el significado que se le da es de una connotación de advertencia al entendimiento, una puesta en guardia contra la clarificación, la simplificación y la reducción demasiado rápida. Antes del siglo XX, la ciencia occidental en los dominios físico, biológico y humano, se reducía de la complejidad fenoménica a un orden simple y a unidades elementales. La complejidad surgió en el siglo XX, en los campos de micro-física y macro-física. A principios de ese siglo la estadística permitió tratar la interacción, trabajando con la varianza y la covarianza, pero siempre de un modo insuficiente, y dentro de la misma óptica reduccionista que ignora parte de la realidad.

Morin (1990: 32) se hace la siguiente pregunta: ¿Qué es la complejidad? Y su respuesta es “un tejido de eventos, acciones, interacciones, retroacciones, determinaciones, azares, que constituyen nuestro mundo fenoménico”. En esta definición él se refiere aquellas situaciones enredadas, inextricables, con

desorden, ambigüedad e incertidumbre. Sin embargo, el pensamiento de los seres humanos es el de obtener conocimiento para poner orden (generalmente se desecha el desorden), de descartar lo incierto (buscar la certidumbre) y de hacer a un lado la ambigüedad, clarificando, distinguiendo y jerarquizando los fenómenos. Pero, bien dice Morin (1990: 32), estas “operaciones, necesarias para la inteligibilidad, corren el riesgo de producir ceguera si eliminan a los otros caracteres de lo complejo; y, efectivamente, nos han vuelto ciegos”.

Es con Ashby y Wiener, los fundadores de la Cibernética, y con Von Neumann (teoría de juegos) que el carácter fundamental del concepto de complejidad aparece en la ciencia. Con este enfoque, la complejidad se considera un fenómeno cuantitativo, una cantidad extrema de interacciones e interferencias entre un número muy grande de unidades. Pero la complejidad no comprende solamente interacciones que desafían nuestras posibilidades de cálculo; considera también incertidumbre, indeterminaciones, fenómenos aleatorios (la complejidad siempre está relacionada con el azar).

Por tanto, podemos entender un sistema complejo como aquel donde existe un número infinito de interrelaciones, generado de interacciones y entrelaces entre agentes del sistema con el medio. Pero, todavía más, existen los Sistemas Complejos Adaptativos (SCA). Castaingts (2015: 1) señala que éstos provienen de las matemáticas modernas y que tienen las siguientes características: 1) se trata de una colección de elementos diversos; 2) ellos están conectados entre sí y son interdependientes; 3) existe un conjunto de retroalimentaciones en el proceso de relaciones entre los elementos; 4) las relaciones entre los elementos están determinadas por reglas; 5) el sistema tiende a adaptarse frente a los cambios de su entorno modificando las reglas y; 6) generan fenómenos nuevos denominados emergencias.

La adaptación de las relaciones entre los agentes de los SCA se realiza a través de desplazamientos rápidos, por lo que los resultados de sus modificaciones pueden ser desordenados e impredecibles. Castaingts (2015: 1) al respecto indica que: “Los sistemas complejos tienden a la adaptación pero no son predecibles, sus relaciones son tan complejas que no es posible hacer una previsión sobre su evolución”.

Metodología

Para realizar este trabajo se aplicó una metodología de investigación de tipo documental y de observación directa, manteniendo presente los riesgos de interpretación por parte de los autores.

Se consultaron fuentes de información bibliográficas específicas en temáticas de responsabilidad social, nuevo institucionalismo y análisis del discurso

para que dieran soporte teórico a las observaciones de los actos dominantes dentro del marco de un fenómeno con diferentes escenarios. Es decir, se utilizó un enfoque cualitativo apoyado en una técnica de investigación documental, con la finalidad de entender los efectos positivos y negativos de los proyectos y fenómenos citados. Esta estrategia permitió, a través del análisis de la documentación y la observación directa, revisar los antecedentes del objeto de estudio e interpretar una realidad actual (Yuni, *et al.*, 2014).

Resultados

Primero se expondrán los resultados directos de los proyectos, y que fueron expresados por los representantes del gobierno federal y estatal:

- “El tramo de la autopista La Marquesa-Lerma, con finalmente una longitud de 12.5 kilómetros, beneficiará el traslado de 20 mil vehículos al día y a más de 9 millones 900 mil habitantes, y mejorará la movilidad, eficiencia y seguridad del traslado de bienes y personas entre Toluca y la Ciudad de México, reduciendo el tiempo del trayecto a media hora”.
- “El tren interurbano Ciudad de México-Toluca con 57.7 kilómetros de extensión y expectativas de 240 viajes por día (con un tiempo aproximado de 40 minutos cada uno) movilizará a más de 200 mil usuarios”.

En segundo término están los resultados indirectos, los que afectan al sistema complejo social-ambiental, que no están en el discurso oficial:

- En los extremos finales de la autopista, es decir, a la entrada de ambas ciudades, la de México y la de Toluca, se hacen embotellamientos debido a que ahí no se hicieron las adecuaciones pertinentes para recibir más automotores por minuto. Esto implica retraso para llegar al destino final y contaminación del sistema ambiental por el lento avance de los automotores.
- El costo del traslado se incrementó porque es autopista de paga. Las personas no dejan de usar su auto a pesar de incrementarse el costo por una caseta más y el de la gasolina, debido a la inseguridad que existe en el transporte público con asaltos donde se utilizan armas de fuego. Se afecta el sistema económico (de los usuarios de la autopista).
- La tala de cientos de árboles para la construcción de la autopista y del tren, afectan el sistema ambiental y en particular la fauna y flora de la región.
- Otra afectación está en el sistema de transporte local. Por ejemplo, se incrementó el gasto de mayor gasolina debido a que ahora los retornos están más lejos, lo que aumentó el costo del pasaje tanto en camiones como en taxis.
- Los negocios, principalmente los de comida y productos típicos de la región también fueron afectados. Ahora un gran número de automotores

pasan de largo porque no hay opción de detenerse en la Marquesa si se utiliza la autopista y en consecuencia han aumentado notablemente los precios de quesadillas, caldos de hongo, tlacoyos, gorditas, entre otros.

- Cientos de viajes de grandes camiones con miles de toneladas de tierra y piedra fueron depositados en terrenos donde se captaba y/o acumulaba agua de lluvia. Se rellenaron zonas de las lagunas aledañas al pueblo de Tultepec y de la ciudad de Lerma de Villada.
- En Lerma de Villada se han asentado irregularmente en los terrenos de relleno personas sin una planeación urbana, lo que trae aparejado problemas de salud, drenaje, electrificación, agua potable, escuelas, etc.
- Se ha autorizado la construcción de fraccionamientos en donde eran tierras de cultivo y ejidales, con la publicidad de que “en menos de 30 minutos se llega de la Ciudad de México a Toluca y viceversa” utilizando una u otra de las obras de los dos proyectos citados.
- Para la construcción de estos fraccionamientos, las empresas constructoras han comprado a bajo precio los terrenos de personas que lo ocupaban para cultivo, los cuales siguen vendiendo terrenos cuando se les termina el dinero por no saberlo administrar, quedan en condiciones de pobreza, ya que la mayoría de estas personas no tienen oficio ni están acostumbrados a obedecer a otras personas y ajustarse a horarios de las empresas. Lo que es una posible causa de la delincuencia e inseguridad en la zona.
- Al proliferar los fraccionamientos para personas con ingresos de nivel medio y superior, ha aumentado el parque de automotores notoriamente y el costo de los víveres y otros productos de consumo.
- Se hará más crítica la situación del río Lerma, que prácticamente lo han dictaminado muerto y, por lo tanto, ha dejado de ser útil para el riego de los pocos terrenos de cultivo que quedan, principalmente en el municipio de San Mateo Atenco. Además, la afluencia del agua al mismo es casi nula debido a la construcción de edificaciones de industrias, casas habitación y comercios en sus riberas.

Conclusiones

Inicia esta última parte con una sentencia de Churchman (1973:11): “No existe duda alguna que en nuestra época hay una gran inquietud respecto a la forma en que se conduce nuestra sociedad. Posiblemente en ningún otro momento de la historia del hombre ha existido tanta discusión entre los aciertos y errores de quienes toman decisiones, bien sean gobernantes, administradores de la fun-

ción pública, administradores de organizaciones privadas, políticos o quienes dirigen las instituciones educativas”.

Las consecuencias de las decisiones que tomaron las organizaciones gubernamentales, tanto federales como estatales, y privadas, para la realización de los dos proyectos, enfatizando primordialmente el enfoque del transporte y la vialidad, han tenido repercusión en otros sistemas. Al parecer, lo más importante para quienes las representan es el aspecto económico, como lo dicen en su discurso, sin considerar que el sistema del transporte está inmerso en un sistema más grande y complejo, que tiene que interactuar con otros sistemas que también son relevantes para la sociedad como el ambiental, social, fluvial, urbano, de seguridad, educación, etcétera, y no sólo el económico y el de viabilidad.

De acuerdo con las palabras emitidas por el Presidente de la República Mexicana, el Secretario de Comunicaciones y Transporte, y el Gobernador del Estado de México, la construcción de las obras traerían modernidad a la región, atraerían inversiones y también, habría una derrama de dinero. Pero esta idea del discurso del gobierno, que pregona como el progreso de una sociedad moderna con desarrollo el construir grandes y costosas estructuras resulta controvertida, ya que existe una interrelación compleja entre los diferentes sistemas, la que no ha sido considerada, sino que se dio una imposición por parte de las instituciones gubernamentales aunque pretendieron convencer a la sociedad de que sus acciones y actos eran a favor de la modernización para su bienestar, aun cuando las consecuencias van más allá de los límites de conservación y cuidados de recursos naturales que son insustituibles.

Desde el punto de vista de la teoría del nuevo institucionalismo, el discurso de responsabilidad social que ha adoptado el gobierno, a nivel federal y estatal, como una estrategia para llevar a cabo sus acciones de progreso, las cuales no deben estar limitadas a su aceptación y admiración como grandes proyectos que se utilizan para construir estructuras modernas, cuando realmente son operaciones agresivas contra recursos naturales que no se recuperarán jamás, a pesar de los mensajes publicitarios que prometen su reparación. Se ha afectado el sistema del medio ambiente de una manera drástica al hacer desaparecer bosque y cerros de la Marquesa en el municipio de Ocoyoacac y, al rellenar terrenos donde se captaba agua y parte de las lagunas en el municipio de Lerma. De esta manera, se está impidiendo la captación y conservación del agua que es tan necesaria para la vida humana; la siguiente consecuencia de esto es el daño al sistema de la fauna (ranas, patos, búhos, murciélagos, etcétera) y flora de la región. Otra afectación muy importante es al sistema social de los municipios de Ocoyoacac, Lerma y San Mateo Atenco, que en realidad son varios subsistemas sociales porque en cada uno de estos municipios las costumbres, formas de vida y comercio son diferentes.

Volviendo a la definición de responsabilidad social, las organizaciones, tanto públicas como privadas, deberían ser obligadas a tomar decisiones donde se adopten políticas y se emprendan acciones considerando beneficios también para el sistema socio-ambiental. Es decir, quienes toman las decisiones deberían considerar todas las repercusiones que se podrían generar en los diferentes sistemas y procurar obtener beneficios sin dañar sistemas como el del ambiente y el social.

Cabe preguntarse: ¿Las acciones coercitivas de un gobierno deben ser aceptadas como estrategia de inserción a la sociedad, a pesar de que éstas resultan devastadoras para los recursos naturales insustituibles? ¿Por qué son aceptadas por la comunidad del Valle de Toluca, principalmente por la de los municipios de Lerma, Ocoyoacac y San Mateo Atenco, considerando que son los principales perjudicados en la devastación de sus recursos naturales? Haciendo referencia a Vallès (2007: 33) “el gobierno tiene el poder político a imponer sus decisiones y no así la población”. Los pobladores de los multicitados tres municipios protestaron para evitar la construcción de la autopista La Marquesa-Toluca cuando se percataron de lo que estaba ocurriendo pero, como es común, no fueron tomados en cuenta.

Benito y Sánchez (2011: 166) determinan, que: “los principios de responsabilidad social pueden y deben integrarse en cualquier tipo de organización”; es decir, que las instituciones gubernamentales y empresas privadas están obligadas a abordar este tipo de políticas como un grado de desarrollo de su capital relacional y estructural. Es muy importante tener presente el enfoque de responsabilidad social porque centrarse en ello permite captar la complejidad de las consecuencias de decisiones que toman las organizaciones, ya que afectan a otros sistemas que tienen interrelación, algunos de manera simple y otros en forma compleja, ocasionando un efecto directo e indirecto, respectivamente.

Para el nuevo institucionalismo resulta especialmente relevante la consideración de un comportamiento irracional como una de las fuentes fundamentales de la racionalidad; es decir, que el raciocinio mostrado por el gobierno en sus decisiones relacionadas con la Responsabilidad Social está limitado ante las acciones económicas. Esto último es lo que expone el discurso del gobierno, en sus niveles federal y estatal, al anunciar el avance hacia una sociedad moderna con la realización de grandes y costosas obras que finalmente llevan a cabo empresas particulares (nacionales y extranjeras) y que son quienes se benefician realmente con la realización de estas grandes obras.

Con todo lo expuesto anteriormente, es evidente que la afectación hacia la laguna y el río de Lerma, su fauna y su flora, el bosque y todo lo verde con ello, es de dimensiones desorbitantes; pese a todos los beneficios que trabajos de esta índole pueden brindar a la ciudad... ¿por qué te odiamos madre naturaleza?

Bibliografía

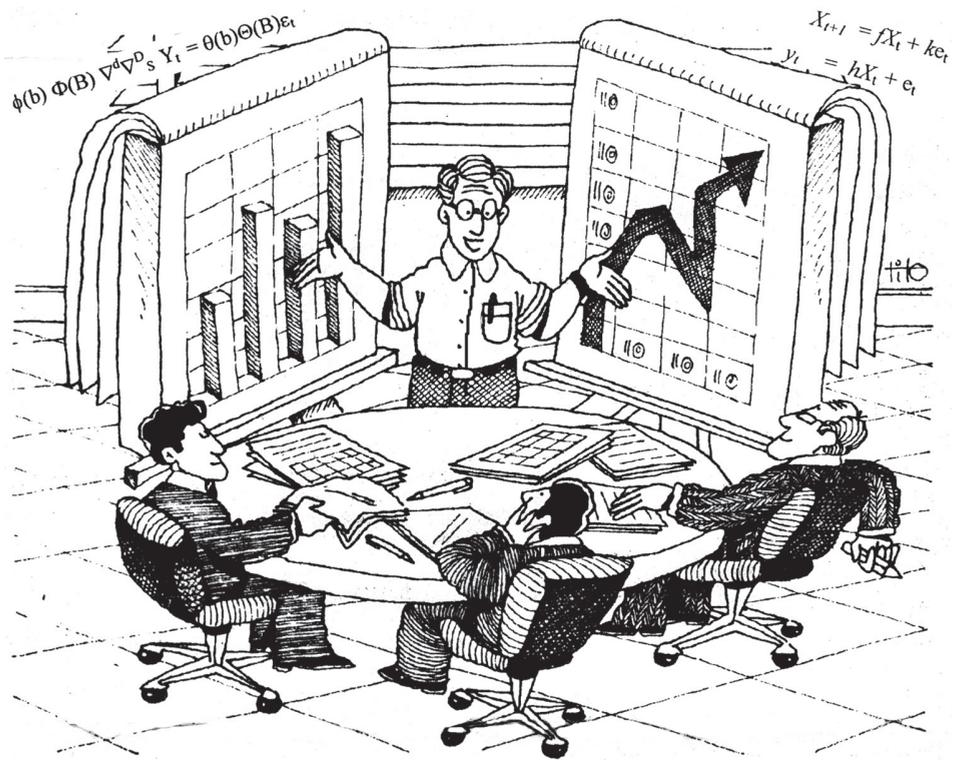
- Ackoff, R. L. y Sasieni, M. W. (1977). *Fundamentos de Investigación de Operaciones*. México: Editorial LIMUSA S. A.
- Alvarado, A., Bigné, E. y Corrás, R. (2011). Perspectivas teóricas usadas para el estudio de la responsabilidad social empresarial: una clasificación con base en su racionalidad. En *Estudios Gerenciales*, 27, (118), 115-137.
- Benito, S. y Sánchez, P. (2011). La influencia de las políticas de responsabilidad social y la pertenencia a redes de cooperación en el capital relacional y estructural de las microempresas, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía Iss*. España: Ed. Elsevier.
- Borja, C. y Castells, M. (1997). *Local y global, la gestión de las ciudades en la era de la información*, Madrid: Taurus.
- Calderón, G., Álvarez, C. y Naranjo, V. (2011). Papel de gestión humana en el cumplimiento de la responsabilidad social empresarial. En *Estudios Gerenciales*, 27, (118), 163-188.
- Castaingts T. J. (2015). *Dinero, trabajo y poder. Una visión de la economía actual latinoamericana para no economistas y economistas*. México: Ed. Anthropos, UAM Iztapalapa, Siglo XXI.
- Chiavenato, I. (2009). *Comportamiento organizacional. La dinámica del éxito en las organizaciones*, México: McGraw Hill Interamericana Editores, S. A. de C. V.
- Churchman, W. (1973). *El enfoque de sistemas*. México: Editorial Diana, S. A.
- Deam, M. (1999). *Gubernmentality: Power and Rule in Modern Society*, Londres: Sage.
- Dueñas, S., Perdomo, J. y Villa, L. (2014). El concepto de consumo socialmente responsable y su medición. Una revisión de literatura, En *Estudios Gerenciales* 30, (132), 287-300.
- Elster, J. (1978). *Lógica y sociedad. Contradicciones y mundos posibles*. España: Editorial Gedisa, S. A.

- García, R. (2006). *Sistemas complejos. Conceptos, método y fundamentación epistemológica de la investigación interdisciplinaria*, España: Editorial Gedisa, S. A.
- Giddens, A. (1993). *Emile Durkheim: Escritos selectos*, Buenos Aires: Nueva Visión.
- Ibarra, E. (2007). *Nuevo institucionalismo sociológico e instituciones educativas empresarializadas: procesos de institucionalización bajo la racionalidad de mercado*. México: UAM Iztapalapa.
- Mercado, P. y García, P. (2007). *La responsabilidad social en empresas del valle de Toluca (México). Un estudio exploratorio*. México: UNAM.
- Morin, E. (1990). *Introducción al pensamiento complejo*, México: Editorial Gedisa, S. A.
- Sotelo B., J. J. y García P., J. G. (2014). La responsabilidad social en empresas del sector cuero-calzado y su disposición a compartir los beneficios con los colaboradores, *Ciencias Administrativas. Teoría y praxis*. 1, (10).
- Stoner, J. A. F., Freeman, R. E., y Gilbert Jr, D. R. (1996). *Administración*. México: Prentice Hall Hispanoamericana, S. A.
- Vallés, J. M., (2007). *Ciencia Política. Una introducción*, España: Editorial Ariel, S. A.
- Yuni, J., y Urbano, C. (2014). La investigación documental. En *Técnicas para investigar: recursos metodológicos para la preparación de proyectos de investigación*, 2, (99-107). Argentina: Editorial Brujas.
- Winston, W. L. (2005). *Investigación de Operaciones. Aplicaciones y algoritmos*. México: International Thomson Editores, S. A. de C. V.

Referencias electrónicas

Ayuntamiento de Lerma (2017). Recuperado de: <http://www.lerma.gob.mx/municipio/historia>.

Vonki, T. (2015). *Tren interurbano, autopistas y viaductos, en beneficio de empresarios*. Recuperado de: <http://www.laizquierdadiario.mx/Tren-interurbano-autopistas-y-viaductos-en-beneficio-de-empresarios>



Fuente: Tovves, L. (2010). Los modelos económicos. Recuperado de: <https://lovenatum.woudpress.com/70-2/>

Homo sapiens vs Homo economicus, el comportamiento humano en la economía

Homo sapiens vs Homo economicus,
human behavior in the economy

Pedro Flores Jiménez*



Reseña de Libros

Thaler, Richard (2016). *Todo lo que he aprendido con la psicología económica. El encuentro entre la economía y la psicología y sus implicaciones para los individuos*, Barcelona: Ediciones Deusto.

Título original: *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics*.

Richard H. Thaler, educado en la Universidad de Rochester y profesor de ciencias del comportamiento y economía en la Escuela Booth de Negocios de la Universidad de Chicago, es conocido por su éxito mundial: *Un pequeño empujón* (Thaler y Sunstein, 2009). Su trayectoria profesional, aparte de la académica, está salpicada de acciones políticas, como asesor de Barack Obama, en Estados Unidos, y David Cameron en Gran Bretaña; y como *movie star*, al aparecer brevemente en una escena junto a la actriz Selena Gómez dentro de la película protagonizada por Christian Bale, Ryan Gosling, Steve Carrell y Brad Pitt titulada “La Gran Apuesta” (*The big short*, dirigida por Adam McKay, EE.UU., 2015). Todo un personaje, aún más famoso ahora que ha sido galardonado con el Premio Nobel de Economía 2017.

Las personas que piensan abrir un negocio y crean tener una probabilidad del setenta y cinco por ciento de éxito, o que les preocupen más las pérdidas que las ganancias, aun cuando en términos absolutos el resultado sea

* Profesor. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. México.

el mismo, o supongan que las personas toman decisiones bien pensadas, se pueden beneficiar de las teorías y planteamientos de Thaler para mejorar sus planes de mercadeo o propuestas de negocios.

En la primera, de las ocho partes de su libro, Thaler hace una remem-branza de sus inquietudes como estudiante de posgrado "... ante las miles de formas en las que las personas se alejan de las criaturas ficticias que pue-blan los modelos económicos." (Thaler, 2016, posición 245, versión Kindle). A partir de aquí se cuestiona quiénes son esas criaturas ficticias. En sus pa-labras, la respuesta se encuentra en los *Homo economicus* o *Econs*, que no concuerdan con las personas de carne y hueso, u *Homo sapiens*, que viven en este planeta Tierra.

Economía más humana

Para Thaler, los modelos económicos cuya premisa esencial es que la gente elige por optimización, no se ajustan con la realidad, en la cual los individuos toman decisiones que podrían catalogarse de irracionales. Si el razonamiento anterior es correcto, entonces las predicciones que se esperan de tales mode-los económicos resultarán erróneas. Como ejemplo, se describe el caso de una familia en el supermercado. Se puede deducir que su canasta básica la llenará con productos que optimizarán su consumo y su dinero; pero, ¿realmente la familia escoge lo mejor? Atendiendo los postulados de la teoría económica así debe ocurrir puesto que "...los *Econs* no tienen pasiones, sino que son fríos optimizadores, al estilo del señor Spock de *Star Trek*" (Thaler, 2016, posición 285, versión Kindle). Naturalmente, la vida no es así, y los modelos económi-cos han sido insuficientes para predecir las diversas burbujas especulativas que han sucedido en la historia reciente, como el crecimiento desmesurado de las empresas *punto com*, o la crisis inmobiliaria de 2007-2008 en Estados Unidos.

Si algunos cimientos de las doctrinas económicas no son del todo exac-tos ¿tenemos que echar por la borda los conocimientos que tenemos de la eco-nomía y los mercados? Thaler considera que son, más bien, un punto de partida útil para el desarrollo de modelos más apegados a la vida real.

Su trabajo, al igual que los realizados previamente por Daniel Kahneman —Premio Nobel de Economía 2002)— y Amos Tversky¹, propugnan por la integración del factor humano en los modelos económicos para ajustarlos

¹ Los trabajos de Daniel Kahneman y Amos Tversky tuvieron como antecedentes los realizados por Herbert Simon, catedrático de la Universidad Carnegie Mellon, quien escribió sobre la "*racio-nalidad limitada*".

mejor a la realidad. A este campo concreto se le llama “economía del comportamiento” porque incorpora buena dosis de psicología y de otras ciencias sociales. Más aún, Thaler considera que un beneficio importante, aparte del mejoramiento en la precisión de las predicciones económicas, es que la economía conductual es más interesante y más divertida que las ciencias económicas tradicionales. Enfocar a la economía bajo las premisas del comportamiento humano, depara algunas sorpresas de las que comúnmente, no somos conscientes. Por ejemplo, en el libro que nos ocupa vienen los siguientes dos problemas de decisión que propone Thaler:

“A. Suponga que por asistir a su trabajo se expone a una enfermedad rara y mortal; si la contrae, tendrá una muerte rápida e indolora. Las probabilidades de contraer la enfermedad son de 1 entre 1,000. La farmacia tiene una única dosis del antídoto, que vende al mejor postor, cuya administración reduce a cero el riesgo de muerte. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el antídoto?”

“B. Investigadores de un hospital estudian una rara enfermedad y necesitan voluntarios dispuestos a introducirse en una habitación durante cinco minutos para exponerse al riesgo de un 1 por 1,000 de contraer la enfermedad y morir rápidamente y sin dolor la semana próxima. No hay ningún antídoto disponible. ¿Cuál es la cantidad mínima de dinero que solicitaría para participar en ese estudio de investigación?” (Thaler, 2016, posición 444, versión Kindle).

Lo interesante de los planteamientos es que la teoría económica predice que las respuestas deberían ser casi iguales; no obstante, en el mundo real, las personas contestan de muy diversas maneras. Usted amable lector ¿considera que daría la misma respuesta a ambos dilemas? Es más, ¿qué tal si hace partícipe a sus amigos y les plantea la disyuntiva para que usted coteje sus respuestas? Sobre los planteamientos acerca de la *teoría del valor*², Thaler argumenta que el dolor de una pérdida económica es mayor que el placer de una ganancia equivalente, al cual le llama: aversión a las pérdidas, y se ha convertido en el arma más poderosa del arsenal de los economistas del comportamiento.

Contabilidad mental

“¿De qué forma piensa la gente en el dinero?” Con esta pregunta, Thaler induce al lector a que reflexione sobre diversos planteamientos acerca de las actividades cotidianas y decisiones importantes relacionadas con el dinero que gana

² Basado en los trabajos de Daniel Kahneman y Amos Tversky (1979). El nombre final sería “*Teoría de las perspectivas*”.

la gente; una proposición sugestiva versa sobre la “*utilidad de transacción*”. Suponga que usted se encuentra tumbado en una playa lejana con sus amigos en un día de mucho calor —seguramente, este ejemplo es muy familiar para algunas personas jóvenes que se van de vacaciones inmediatamente después de terminar el semestre de verano— y sólo tienen agua para beber. Uno de sus amigos se ofrece ir a comprar cervezas al único punto de venta, un hotel de cinco estrellas, y le pregunta cuánto está dispuesto a pagar, ya que si es un precio mayor no comprará las cervezas. ¿Qué precio le diría a su amigo? Asuma que una cerveza en cualquier tienda cuesta alrededor de dos dólares.

Con ese ejemplo, Thaler ilustra la manera en cómo el sitio donde se adquiere un mismo producto influye en el comprador, por las expectativas que genera tal lugar. Si es lujoso, se espera que sea más caro y no protestaría el consumidor. Pero, ¿estaría dispuesto a pagar el mismo precio si lo adquiere en la tiendita de la esquina? Esa es la esencia de la utilidad de transacción. Otro concepto interesante es sobre los “*costos hundidos*”. En palabras de Thaler, “...cuando una cantidad de dinero ya ha sido gastada y dicha cantidad no se va a recuperar, se dice que ese dinero es un costo hundido, es decir, que ya no se recuperará nunca más” (Thaler, 2016, posición 1356, versión Kindle). Este concepto le puede interesar mucho a quienes les encanta comprar zapatos y el ejemplo es ilustrativo:

Suponga que al pasar por una zapatería encuentra en ganga un par de zapatos muy caros que siempre le han gustado y que, por el precio, nunca se ha animado a comprarlos. Los adquiere y al día siguiente los estrena para ir a la oficina. Al mediodía siente una gran molestia en sus pies y, para cuando llega a su casa y se quita los zapatos, sus pies ya vienen con lastimosas ampollas. Deja que transcurran unos días para que se reponga de sus heridas y se vuelve a calzar los zapatos; horas después, tiene las mismas molestias y con eso sabe que nunca serán confortables. En este punto se le plantean dos preguntas: ¿cuantos intentos va a realizar antes de darse por vencido? Y después de renunciar a usar sus zapatos ¿cuánto tiempo van a estar ocupando su guardarropa? La conclusión de Thaler es contundente: “*Si usted es como la mayoría de la gente, la respuesta dependerá de cuánto pagó por los zapatos. Cuanto más pagase por ellos, más dolor soportará antes de dejar de ponérselos y más tiempo ocuparán espacio en su armario.*” (Thaler, 2016, posición 1410, versión Kindle)³.

³ Para profundizar más en este tema, John Gourville y Dilp Soman (1998) realizaron un experimento parecido al ejemplo y acuñaron el concepto de “depreciación de pagos”.

Lo atractivo del libro es la amplia gama de ejemplos que desarrolla el autor con el fin didáctico de soportar sus supuestos económicos que juegan en contra de los postulados de la teoría económica. El ejemplo que, personalmente, es el más sugerente, versa sobre el manejo de las cuentas de ahorro y las tarjetas de crédito individuales:

“El dinero depositado en una cuenta corriente de largo plazo se vuelve sagrado si se le pone el nombre de ‘ahorros’, y la gente suele mostrarse más reacia a sacar dinero de ella. Esto puede inducir al ilógico comportamiento de tener el dinero en una cuenta de ahorros a un tipo de interés casi nulo y mantener un saldo negativo en una tarjeta de crédito que cobra un tipo de interés del 20 por ciento anual. En estas situaciones parecería existir una opción obvia y en principio atractiva, que es pagar los préstamos con los ahorros, pero a mucha gente no le gusta esta estrategia porque teme no ser capaz luego de devolver el dinero que ‘toma prestado’ de la cuenta de ahorro.” (Thaler, 2016, posición 1627, versión Kindle).

Aportaciones a las políticas públicas

Los múltiples conceptos que se describen en la obra de Thaler, permiten vislumbrar el desarrollo de una economía más apegada a la realidad que viven sociedades, como la mexicana, en las cuales si los individuos no poseen toda la información que requieren para una toma de decisiones racional ni todos los conocimientos para evaluar el impacto de las diferentes alternativas que una decisión conlleva, entonces las equivocaciones estarán a la orden del día. La cuestión es: ¿cómo apoyar a la gente para que tome buenas decisiones sin que se vea como una limitación a sus libertades y derechos, inclusive al de equivocarse? Thaler menciona como solución la aplicación de un *paternalismo libertario*, el cual parece un oxímoron, aunque básicamente es una forma de explicar el uso de pequeños acicates o empujes que se aplican para que la sociedad en conjunto alcance sus objetivos. La sal es mala para la salud de las personas y no se puede coartar su libertad de consumir la cantidad que se les antoje; pero, el gobierno sí puede establecer la regla en los restaurantes para que no se pongan saleros sobre las mesas. Son incuestionables los beneficios de contar con un fondo de ahorro para la vejez; sin embargo, nos cuesta trabajo guardar un porcentaje del sueldo para ese menester, ya sea porque el sueldo es bajo o por falta de disciplina financiera. Entonces, el gobierno implementa una política laboral para forzar la incorporación de los trabajadores asalariados a un plan de retiro.

Se pueden describir múltiples ejemplos que refuerzan la necesidad de contar con una ayuda semejante por parte de quienes dirigen un organismo social, productivo o gubernamental. Dado que cuesta trabajo ser racionales, no porque no queramos ni podamos, sino porque vivimos en un mundo soberanamente complejo con propensión a inducir frecuentes “errores humanos”, los cuales bien estudiados podrían prevenirse con la implementación de políticas públicas y criterios normativos para reducir sus efectos negativos. Thaler hace mención de múltiples investigadores que han publicado diversas obras con temas relacionados con la economía conductual entre los que destacan Norman (1990), Goldstein y Johnson, (2004), Cialdini (2007), Roland (2010) y otros más que invitan a ser revisados por estudiosos inquisitivos.

Los tres o cuatro ejemplos tomados del libro, prácticamente de forma textual, deben bastar para mover la curiosidad del lector a profundizar en un campo llamado *economía conductual*, donde convergen importantes conceptos de dos ramas del saber: la economía y la psicología. Ambas, estudiadas de forma separada, mantienen su esencia como pilares del conocimiento universal que soporta el avance de la humanidad; juntas, propician el esclarecimiento de las decisiones que toman los individuos en cuanto a la intencionalidad de sus motivaciones intrínsecas, sociales y económicas, como lo que son: seres humanos. La gran virtud del recién laureado en Economía es abrir nuevas vertientes sobre aquellos aspectos que pueden darle un “pequeño empujón” al comportamiento de las personas para mejorar sus estadíos de vida, mediante la implementación de cambios sustantivos que redunden en beneficios sociales globales, como los planes de pensiones, la donación de órganos, y la seguridad social, entre otros temas de profundo interés humano.



Administración y Organizaciones

ISSN 1665-014X

Julio-Diciembre 2017

Administración y Organizaciones se encuentra incluida en:



Los autores son responsables de los artículos aquí publicados. Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos citando la fuente y el autor o autores



Administración y Organizaciones	Vol. 20. No. 39	Julio-Diciembre 2017	Ciudad de México, México	pp. 85-248	ISSN 1665-014X
---------------------------------	-----------------	----------------------	--------------------------	------------	----------------

Presentación del Volúmen 20

La presente edición del volumen 20 que incluye los números 38 y 39 de la Revista *Administración y Organizaciones*, evidencia dos décadas de trabajo continuo con los aportes y reflexiones de nuestros colaboradores, de muy diversas instituciones que, a la luz de temáticas específicas, nos dieron la oportunidad de contrastar y complementar visiones de los grandes temas que abordan las ciencias administrativas.

Este volumen refleja un estado de transición de la revista, tanto en su contenido como en su formato. La decisión que se empezó a gestar hace poco más de un lustro, relativa al cambio de una modalidad impresa a una digital. A esta meta nos dirigimos con mucha certidumbre y esperamos ofrecer muy pronto una opción más moderna y con mayores posibilidades de difusión y reconocimiento al trabajo de los autores que colaboran con este proyecto editorial. Asimismo proponemos un cambio en cuanto a los contenidos, de una configuración temática se transita a una abierta a todos los problemas que interesan a la comunidad académica y profesional, involucrada con la administración de las organizaciones.

Esperamos que las colaboraciones que se publican en este volumen, con el que se cumple el veinte aniversario de la revista, sean de interés para los lectores.

ÍNDICE

Editorial del Número 39.....89

María Magdalena Saleme Aguilar-Universidad Autónoma Metropolitana, México

**Recuperando fábricas. Debajo de la gorra del obrero...
está el cerebro del obrero.....97**

Recovering factories. Under the worker's cap...is the worker's brain

Alejandro Espinosa Yáñez-Universidad Autónoma Metropolitana, México

**Análisis de estructuras de oportunidad y recursos
de poder sindical. Aplicación metodológica.....121**

Analysis of opportunity structures and labor union power resources.

Methodological application

Carlos Antonio García Villanueva-Universidad Autónoma Metropolitana, México

**Mercado de trabajo, educación y diferenciales de
ingresos laborales, principales tendencias tras dos
décadas de políticas económicas diferentes (1992-2014).....161**

*Labor market, education and labor income differentials,
main trends after two decade of different economic policies (1992-2014)*

Ramiro Enrique Robles-Universidad de Buenos Aires, Argentina

María Noel Fachal-Universidad de Buenos Aires, Argentina

Agustín Salvia-Universidad de Buenos Aires, Argentina

**Financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
Empresa en el entorno de la Reforma Financiera Mexicana.....191**

Financing the Micro, Small and Medium Enterprise

in the context of the Financial Reform

Sergio Solís Tepexpa-Universidad Autónoma Metropolitana, México

Aleida Azamar Alonso-Universidad Autónoma Metropolitana, México

David Flores Valencia-Universidad Autónoma Metropolitana, México

Aptitud financiera: competencia necesaria en la sociedad en riesgo.....	191
<i>Financial aptitude: necessary competence in the society at risk</i>	
Luz Stella Vallejo Trujillo-Universidad Autónoma del Estado de Morelos, México	
Augusto Renato Pérez Mayo-Universidad Autónoma del Estado de Morelos, México	
José Alberto Hernández Aguilar-Universidad Autónoma del Estado de Morelos, México	
Autores.....	233
Política Editorial.....	237

Editorial del Número 39

Mtra. María Magdalena Saleme Aguilar*

El número 39 incorpora tres temas de clara vigencia y relevancia, no sólo coyuntural, sino de largo aliento: mercado de trabajo, poder sindical y financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa. Se compone de cinco artículos, tres de ellos orientados a la línea laboral y dos a los temas financieros.

En el primer trabajo: “Recuperando fábricas. Debajo de la gorra del obrero... está el cerebro del obrero”, Alejandro Espinoza Yáñez, se introduce en una revisión de diversos autores que discuten el tema de las fábricas recuperadas en uno de los países más grandes del hemisferio sur (Argentina), como él mismo señala “las fábricas recuperadas son un punto de encuentro que alude a la defensa y la lucha por conservar el trabajo”, lo que genera en el escenario social una considerable tensión entre el derecho al trabajo y la propiedad privada que viven individuos, grupos, y organizaciones que deciden asumir el proceso de trabajar sin patrón.

El autor hace un interesante análisis desde la postura de teóricos relevantes que vinculan las actitudes y decisiones de aquellos que participan en este proceso con la educación, las costumbres y la religiosidad de la gente. Todo ello influye para generar condiciones y dar lugar a lo que representan las fábricas recuperadas. Este artículo retoma en la discusión desde los ejes que articulan y orientan la lucha hasta las formas de gestión de las mismas. Concluye señalando que las fábricas recuperadas siguen operando en aquel país pese a las ofensivas jurídicas.

El autor del artículo: “Análisis de estructuras de oportunidad y recursos de poder sindical. Aplicación metodológica”, Carlos A. García Villanueva, se propone presentar un esquema de análisis. La evidencia presentada en apoyo de las ideas que se exponen tiene carácter ilustrativo.

Se contempló el estudio de tres sindicatos para elaborar el trabajo de comparación entre ellos. El periodo objeto del estudio tiene una extensión relativamente amplia (1982-1998). Se tomó como punto de partida el año de

* Profesora. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México.

1982 en el cual la crisis económica se ve acompañada de la aplicación de medidas de ajuste que culminaron en los primeros años de la década de los noventa. Posteriormente las exigencias de agencias financieras internacionales y los acuerdos comerciales de largo alcance, derivaron en reestructuraciones económicas que han afectado los recursos, las estrategias y los objetivos de los sindicatos.

La investigación estuvo centrada en los movimientos sindicales y no en los movimientos laborales. La elección del tema de investigación se basó en el supuesto de que el sindicato es un actor político y económico estratégico, cuyas fuentes y recursos de poder dependen en mucho de la combinación de la naturaleza del sindicato y del contexto económico y político en el cual ese sindicato se desenvuelve y, dependiendo de la naturaleza de éste, los cambios en la estructura de oportunidad tendrán impactos diferentes sobre su poder económico y político.

La pregunta guía del estudio fue ¿cómo afectan las políticas de integración, reestructuración económica y cambio político, a los recursos de poder, las capacidades y las estrategias del sindicalismo textil de México?. Entre los determinantes de las fuentes de poder sindical que son utilizados en este trabajo para el esquema de análisis, se encuentran los siguientes: tipos de servicio para los afiliados; satisfacción de los afiliados por los servicios que se ofrecen; tipo de comisiones de apoyo a los afiliados; tipos de apoyo (legal, psicológico, etcétera); capacidad de convocatoria del sindicato; sistemas de asamblea; respuesta de los afiliados en las convocatorias; estatutos; formas de distribución de responsabilidades; formas de control, evaluación y seguimiento de funciones; selección de funcionarios en distintos niveles; formas identificación de los afiliados con el sindicatos; diseño de estrategias para promover grados de identificación de los afiliados con el sindicato.

Con el propósito de revisar las formas de organización de los sindicatos, se analizaron los aspectos estatutarios de tres organizaciones obreras: el Sindicato de Trabajadores de la Industria Textil, de la Confección Similares y Conexos de la República Mexicana, afiliado a la CTM; el Sindicato Nacional “Mártires de San Ángel” de la Industria Textil, Similares y Conexos, adherido a la CROC y la Federación Nacional Textil (FNT), perteneciente a la CROM.

Dos preguntas guían este análisis: 1) ¿Por qué estudiar tres sindicatos cuyas características –por lo menos en apariencia– mantienen rasgos corporativos

autoritarios y poco democráticos, supeditados a la decisión estatal e incapaces de diseñar estrategias que los mantengan con el respaldo y la fuerza suficiente en el escenario político laboral? 2) ¿Cómo encontrar aquellas diferencias que faciliten el establecimiento de ciertos parámetros que permitan delinear el perfil de cada una de las organizaciones obreras, cuya finalidad es la defensa de los trabajadores de la industria textil tanto en lo económico como en lo político?

Con el propósito de dar respuesta a las interrogantes planteadas se utilizó el método de análisis comparativo, pues los estudios comparativos se ocupan de las relaciones analíticas y no de las sustantivas. Es la diversidad y no la uniformidad lo que caracteriza a los sindicatos en sus formas de expresión, el uso de sus distintas capacidades y las estrategias. Es esta diversidad dentro de culturas e ideologías, condiciones políticas y económicas, instituciones, relaciones industriales y distribución del poder, lo que ha dado lugar a un conjunto de resultados globales.

Al comparar algunos de estos problemas se incorporan perspectivas históricas, así como contemporáneas, y proporcionan la base para la formulación de una relación ajustada de las diferencias entre los distintos sindicatos en correspondencia con las estrategias de los principales actores, el conflicto industrial, la democracia sindical y la distribución de las recompensas económicas.

A manera de conclusión se presentan algunos de los hallazgos más representativos: a) la información obtenida del conjunto de los instrumentos aplicados, indica un universo compuesto de percepciones unificadas por un discurso común, el cual ofrece la idea de una memoria colectivamente constituida, frente a una realidad con altos grados de inactividad y desmovilización; b) entre los trabajadores entrevistados, no se encuentran elementos que ofrezcan datos suficientes que permitan caracterizar a sus líderes sindicales; c) se percibe una carencia de información que limita el diseño nuevas formas de lucha, y de estrategias adecuadas al nuevo entorno.

En la búsqueda por develar la crisis a través de los ojos de los funcionarios sindicales, la información conduce a la constatación de que los grandes sindicatos en México no son un ejemplo paradigmático de un sindicalismo comprometido con las bases; y de que los sindicatos textiles optaron por constituirse en gestores de la fuerza de trabajo, involucrando aspectos disciplinarios de acuerdo a los deseos y normas de la empresa.

Esta constelación de hechos, encaminados hacia la búsqueda de consensos sobre las decisiones a tomar, pareciera que a los ojos de los trabajadores las propuestas sindicales se revisten de elementos propositivos, pero con un carácter ajeno y extraño a ellos. En el análisis de los grupos focales y las entrevistas, se observó: a) ausencia de una estructura organizativa que tuviera la fuerza suficiente para brindar una capacidad de coordinación entre las distintas instancias sindicales, en donde se genera una estructura centralizada de toma de decisiones con una red de representantes sindicales en todos los niveles; b) incapacidad de movilizar a sus miembros y generar consensos que partieran de una amplia red de asambleas, espacios en los que es posible dirimir conflictos y obtener apoyo para las decisiones de la dirigencia.

Es importante señalar que, ante la disminución de trabajadores en las fábricas textiles, la estrategia adoptada por los liderazgos sindicales fue la de incorporar en sus filas a trabajadores y trabajadoras de la industria de la maquila de la confección, ya que, de acuerdo a su razón estatutaria, eran trabajadores de la industria textil, y de esta manera, el nivel de afiliación y los recursos financieros de la organización podrían mantenerse. Este hecho pone de manifiesto la capacidad de transformación que adquirieron los sindicatos de la industria textil, para mantener no sólo la seguridad de su organización sino también la presencia en las centrales de pertenencia.

A lo largo del trabajo aquí presentado y mediante una estrategia diversificada, se alcanzó el objetivo de elaborar el esquema de análisis, y más aún, de aplicarlo. La información obtenida mediante las diferentes técnicas empleadas en su ejecución, permitió patentizar el supuesto de que el sindicato es un actor político y económico estratégico; que sus fuentes y recursos de poder dependen del contexto y de su naturaleza; y que los cambios en la estructura de oportunidad tienen impactos diferentes sobre su poder económico y político.

Agustín Salvia, María Noel Fachal y Ramiro Enrique Robles, en su trabajo titulado: “Mercado de trabajo, educación y diferencia de ingresos laborales. Principales tendencias tras dos décadas de políticas económicas diferentes (1992-2014)”, se proponen analizar la evolución de los niveles educativos de la fuerza de trabajo y su impacto en las remuneraciones percibidas por los trabajadores del área metropolitana de Buenos Aires, en el periodo 1992-2014.

Este artículo se desarrolló en el contexto del proyecto “Heterogeneidad estructural, desigualdad distributiva y nuevas marginalidades sociales (1974-2014)”,

pertenciente al Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, del Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires. El artículo consta de cuatro partes: 1) un marco teórico sobre la teoría del capital humano y los enfoques estructuralistas latinoamericanos; 2) una segunda analiza las tendencias generales de las principales variables analizadas: sector de inserción y nivel educativo; 3) la tercera, que constituye el aporte específico de este documento, se aboca a registrar el camino recorrido por los ingresos laborales por nivel educativo y sector de inserción durante el periodo considerado; 4) el trabajo concluye con algunas reflexiones finales.

A fin de contribuir con el esclarecimiento de esta trama compleja de relaciones y evaluar el peso de cada factor, se ajustó un modelo de regresión lineal múltiple (método de mínimos cuadrados) que procura estimar para cada año de análisis, el modo y la fuerza con que un conjunto de variables seleccionadas incide en la elasticidad de los ingresos laborales reales de los trabajadores y, en ese marco, permiten explicar en el tiempo, sus desigualdades endógenas y sus variaciones. Las variables seleccionadas fueron: a) nivel educativo alcanzado; b) rama de actividad: industria, construcción, comercio, servicios, transporte y servicio doméstico; c) sector económico-ocupacional de inserción: público, privado formal y micro informal; d) categoría ocupacional: trabajo asalariado y no asalariado.

De modo general se advierte que el vínculo entre el nivel educativo de la población económicamente activa, el tipo de inserción sectorial y los ingresos de los trabajadores, experimentan variaciones acordes a las principales características de los diferentes ciclos de acumulación: reformas estructurales, crisis y post-convertibilidad.

Al observar la evolución de las brechas remunerativas, las mutaciones se encuentran atravesadas por divergencias que reconocen, tanto la influencia del nivel educativo como el impacto de la inserción sectorial, fenómeno que ha de acentuarse a lo largo de la post-convertibilidad. De ahí que sea posible afirmar que, si bien dichas brechas guardan relación con los niveles de calificación, las variaciones que experimentan responden al ciclo económico, al sector en que se realizan las actividades y a la forma en que cada uno de los sectores recluta mano de obra, en relación a la calidad de los puestos laborales que generan al interior de la estructura productiva.

El análisis de regresión permitió registrar que, más allá de la adquisición de credenciales educativas, aquellos factores que operan desde la demanda de

empleo resultan indispensables para comprender las diferencias de ingreso que exhiben los trabajadores durante diferentes ciclos macro-económicos. La incidencia de factores propios de la estructura productiva, la composición sectorial o la rama de inserción del puesto, evolucionan con diferentes comportamientos a lo largo de los períodos analizados.

En el marco antes descrito, es posible concluir que aquellos argumentos que buscan explicar la persistencia de las desigualdades a partir de las características de la fuerza de trabajo, deben ser ubicados en el marco de un abordaje más extenso y pormenorizado que haga énfasis en los factores propios de la demanda de empleo, como la calidad de los puestos de trabajo que se crean en el seno de la estructura productiva y las divergencias que exhiban las partes constitutivas de dicha estructura.

El objetivo que se proponen Solís, Azamar y Flores, en su artículo “Financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el entorno de la Reforma Financiera” es analizar, en el marco de las reformas financieras que se realizaron en México en el año 2014, el grado de concentración de los apoyos federales a nivel nacional.

El factor financiero es una de las barreras más importantes para iniciar, mantener y terminar el proceso innovador, así como para el crecimiento de las empresas. Las pequeñas y medianas empresas encuentran grandes dificultades para superar sus limitaciones financieras, debido a los altos costos fijos, los mínimos de inversión requerida para iniciar los procesos de innovación y la gran asimetría de información proveniente de las instituciones financieras externas (Spielkamp y Christian, 2009: 2).

Los mercados financieros desempeñan un papel central en la conducción del crecimiento económico a través de su capacidad para estimular la innovación tecnológica. Una de las formas en que se cree que los mercados financieros desempeñan este papel, es asignando capital a las empresas con mayor potencial, para implementar nuevos procesos y comercializar nuevas tecnologías.

Bajo estos conceptos teóricos, existe una justificación para buscar un cambio en la forma en que se pueden financiar las actividades de la Mipyme. Una de las vías es modificar el marco regulatorio en el que se enmarcan las actividades del Sistema Financiero formal en México. La respuesta del Estado fue la Reforma Financiera que se decretó el 9 de enero del año 2014 la cual, de

acuerdo al documento de promulgación, busca impulsar el crecimiento económico del país desde el sector financiero.

El jefe del ejecutivo aseguró que “Con más crédito y más barato, las micro, pequeñas y medianas empresas del país, tendrán un insumo esencial para modernizarse, crecer y generar empleos” (Comisión Nacional de los salarios mínimos, 2014).

En el caso de las Mipyme, el sector financiero formal establece una serie de requisitos que hacen difícil el acceso a dicho recurso. Por ello, es necesario que existan políticas públicas que fomenten el acceso y otorgamiento de créditos productivos para este tipo de organizaciones.

En el caso de México, el gobierno ha diseñado políticas asistencialistas que otorgan subsidios o créditos a fondo perdido, las cuales no contribuyen de manera significativa al crecimiento de dichas empresas.

La metodología que se empleó para elaborar este estudio fue un análisis multivariado por medio de dos métodos: a) métodos jerárquicos (dendograma) y, b) técnicas de escalamiento multidimensional (MDS), donde se utilizaron diez variables que se aplicaron a todas las entidades federativas. Las variables son: empresas que solicitaron apoyos; empresas que recibieron apoyos; monto recibido (millones de pesos); empresas con deudas; empresas con acceso a financiamiento; recursos propios y utilidades reinvertidas; sistema financiero formal; prestamistas particulares; créditos de proveedores o clientes; tarjetas de crédito y recursos de inversionistas privados. Para lograrlo se utilizan datos de Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) de cada una de las entidades federativas.

Los autores concluyen que la pretensión de fomentar los apoyos financieros por parte de la Banca de Desarrollo y mejorar la oferta del sistema financiero formal a las Mipyme por parte del ejecutivo nacional es una buena intención; sin embargo, es necesario que dichos apoyos no sólo se enfoquen en generar mayor competencia entre las entidades financieras privadas, sino que además se acompañen con mayor desarrollo de las regiones económicas, en especial aquellas que están más alejadas de los principales centros industriales.

Los resultados de este estudio muestran una alta concentración de los apoyos federales a las Mipyme, por lo que, si lo que se pretende es obtener

resultados positivos de la implementación de la política financiera, el gobierno deberá apoyar a los empresarios mexicanos a través de un programa de mejoramiento en las capacidades productivas, financieras, empresariales y de desarrollo.

Por otro lado, sería importante que existiera una política de financiamiento a las Mipyme que no ocasione un desplazamiento del Estado hacia el sector privado, en el financiamiento de actividades productivas de este tipo de empresas. Esto ayudará a la generación de fondos mixtos (con recursos públicos y privados) que evitarán, por un lado, la utilización de fondos públicos en gran cantidad y, por otro, el fomento de la diversificación del riesgo de invertir en este tipo de empresas.

Por lo anterior, será necesario establecer de manera clara, si la concentración de los apoyos es parte de una estrategia económica que pretende proyectar o ayudar al crecimiento de un sector en específico, o es más bien una falla estructural del programa de apoyo a las Mipyme mexicanas.

Finalmente Luz Stella Vallejo, Augusto Pérez y José Alberto Hernández en su artículo, "Aptitud financiera: competencia necesaria en la sociedad en riesgo", revisan el nivel de aptitud financiera o educación financiera con base en reactivos organizados en las dimensiones analíticas de administración financiera, ahorro e inversión, seguros y bienes, crédito y compras, es decir, sobre los saberes de los sujetos en relación a dichas dimensiones; que permiten ponderar el estado del conocimiento, sobre su educación financiera, en una sociedad en riesgo.

La investigación realizada fue de corte cuantitativo y se aplicó un cuestionario a los integrantes de una comunidad universitaria localizada en Cuernavaca, Morelos, México. Los resultados que derivaron del procesamiento de la información indican que existe una alta correlación de la aptitud financiera con las dimensiones administración financiera (0.948), el ahorro y la inversión (0.751); mediana correlación con seguros y bienes (0.573), las compras (0.546) y una baja correlación con la dimensión crédito (0.023).

Recuperando fábricas. Debajo de la gorra del obrero... está el cerebro del obrero

Recovering factories. Under the worker's cap...
is the worker's brain

Artículo recibido: 14/06/2017

Aceptado: 08/09/2017

Alejandro Espinosa Yáñez*

*...vértebra sobre vértebra, crujido a crujido,
el espinazo innumerable
sigue cargando el peso
del sueño y la podredumbre de los señores*
Joaquín Giannuzzi

*...ya sabemos dirigir una fábrica,
y sabemos que si un trabajador puede manejar
una fábrica también puede manejar un país
y eso es lo que temen los dueños de las empresas*
Celia, trabajadora de Bruckman

RESUMEN

“El neoliberalismo en todas partes ha creado una nueva ‘situación social’”, así lo señala De la Garza, en la que dominan los contratos por tiempo determinado, la inseguridad laboral y el “ascenso de la incertidumbre”, el incremento en la informalidad, el ensanchamiento del desempleo, la tercerización y la proliferación de micronegocios. En este crisol problemático, también surgen respuestas sociales que descomponen el libreto de la dominación: la emergencia del movimiento de “fábricas recuperadas” es parte de esta historia. En las fábricas recuperadas, su estudio y reflexión ha privilegiado lo fundacional (énfasis en lo cronológico, la epopeya de quebrar la cadena de dominación capitalista, tomando distancia del comando administrativo y gerencial en los espacios laborales) y sociodemográfico (número, ubicación, tamaño de las unidades económicas). Un lugar de menor relieve ha tenido el estudio del proceso de trabajo, la organización de éste y las condiciones en que se realiza, y en el último eslabón de las preocupaciones, lo referente a su vinculación con la salud. Sin soslayar el relieve de trabajar sin patrón, es pertinente considerar que permanecen las condiciones que exige la producción capitalista en términos de cantidad y calidad, tiempos de realización de la actividad, encadenamiento productivo; continúa un proceso de producción de valores de cambio que genera requerimientos de los círculos

* Profesor-Investigador. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México.

concéntricos mediatos de las unidades productivas, y que entre otras cosas que simplemente enunciamos, tienen un impacto en la organización autogestionaria del trabajo. Explorar esta discusión en la bibliografía producida sobre el tema en la experiencia argentina es el objetivo en esta exposición.

Palabras clave: obrero industrial, trabajador especializado, empleo.

ABSTRACT

“Everywhere, neoliberalism has created a new ‘social situation’”, points De la Garza (2001: 21), in this situation fixed-term contracts, job insecurity and “rise of uncertainty”, increase of informal employment, the widening of unemployment, outsourcing and the spread of micro-businesses are dominant. In this problematic hearth, social answers that decompose the libretto of dominance also arise: the emergence of “recovered factories” movement is part of this history. In recovered factories, the reflection has focused on the founding (emphasis on the chronological aspects, the epic of breaking the chain of capitalist dominance, taking distance of the administrative and managerial command in labor spaces) and socio-demographic features (number, location, size of the economic units). Smaller prominence has had the study of the working process, its organization of this and the conditions in which it is carried out, and in the last step of concerns, it is the link with health issues. We highlight some points of tension in the bibliography on the topic, particularly when there is a reference to the factories and the adverse context these have faced. Without ignoring the fact of working without bosses, it is pertinent to consider that the conditions that capitalist production demands in terms of quantity and quality, times for development of the activity, productive chains, still remain; the process of production of exchange value that generates requirements for the mediate concentric circles of the productive units, continues and that, among other things that we simply enunciate, they have an impact on the self-management organization of work. The aim of this paper is to explore this discussion in the current bibliography on the topic within the Argentinean experience.

Keywords: Factory workers, skilled workers, employment.

Cómo referenciar este artículo

Espinosa, A. (2017). Recuperando fábricas. Debajo de la gorra del obrero... está el cerebro del obrero. En *Administración y Organizaciones*, 20 (39), 97-119.

Introducción

Hace casi 50 años, el filósofo Adolfo Sánchez Vázquez planteaba: “el hombre debe trabajar para ser verdaderamente hombre. El que no trabaja y vive, en cambio, a expensas del trabajo de los demás, tiene una humanidad que no le pertenece, es decir, que él mismo no ha contribuido a conquistar y enriquecer. Una sociedad vale moralmente lo que vale en ella el trabajo como actividad propiamente humana” (Sánchez, 1969: 206). En un nivel de abstracción distinto, pero sin apartarse del concepto de la centralidad del trabajo, Neffa destaca que “el trabajo es un derecho humano fundamental y al mismo tiempo es un deber social, porque de él depende la reproducción de la fuerza de trabajo y la continuidad de la especie humana” (Neffa, 2002)¹. Las fábricas recuperadas, sin que sus protagonistas se lo propusieran inicialmente, son un punto de encuentro que alude a la defensa y la lucha por conservar el trabajo, que pone sobre la escena la tensión entre el derecho al trabajo y la propiedad privada, el proceso de construcción de la bisagra de subsistencia con dignidad², así como obliga interrogantes, relacionadas con trabajar por qué y para qué, que no acepta una única respuesta. Los trabajadores de las fábricas recuperadas incomodan socialmente a los propietarios y a las ideas inefables del *management*, que alientan la participación de los trabajadores sin que el comando central estratégico deje de estar en manos de la minoría compacta del capital³.

¹ En lo que hace considerar al trabajo, como actividad humana práctica más allá de los ingresos, Gorz plantea: “el ‘trabajo’ está definido de entrada como una actividad social, destinada a inscribirse en el flujo de los intercambios sociales en la escala de toda la sociedad. Su remuneración testimonia esta inserción, pero tampoco es lo esencial: lo esencial es que el ‘trabajo’ llena una función socialmente identificada y normalizada en la producción y la reproducción del todo social” (1998:13), similar en este aspecto, al planteo de Castel (2004:15), cuando enfatiza que el trabajo es “soporte privilegiado de inscripción en la estructura social”, no tanto como relación técnica de producción. Este papel del trabajo se indica, desde diferentes elaboraciones, está en declive (cf. los alcances teóricos de Castel, Offe, Rifkin, Gorz, Habermas, entre los más conocidos). De la Garza se mete a esta discusión sobre la no centralidad del trabajo, “la pérdida de importancia del mundo del trabajo en la conformación de identidades y subjetividades. Es decir, la anulación para Offe de capacidades transformadoras amplias de los trabajadores, o de sujetos que tengan su centro en el trabajo” (De la Garza, 2001: 17). La revuelta obrera en las fábricas recuperadas se traduce en la práctica, en posicionamiento crítico frente a la saga narrativa de Offe, Rifkin, Habermas, entre otros.

² En la bibliografía revisada en general ésto se destaca (Fajn, 2003; Rebón y Salgado, 2007; Saavedra, 2005: 178).

³ Harrison y Laplante plantean que la “confianza mutua entre los agentes, la innovación, la comunicación abierta, el aprendizaje permanente serán los tratos que caracterizan la nueva empresa, más que ciertas expresiones objetivas de la organización del trabajo tales como las reglas y la jerarquización del trabajo” (Harrison y Laplante, 1994: 699), en tanto Thuderoz plantea que “La fábrica

No es una operación sencilla el comprender el esfuerzo colectivo de destacamentos de trabajadoras y trabajadores que, contraviniendo las convenciones sociales dominantes, decidieron trabajar sin patrón. La tensión social atraviesa a los individuos, a los grupos, a las organizaciones que viven estos procesos. Tiene que ver con remontar la historia, con la física de las costumbres⁴. Lo recurrentemente significativo es la reproducción de posturas disciplinarias que dejan ver el peso de lo social en la edificación de, entre otras y la más común para el caso que atendemos, que si se recibe un telegrama con el despido, el paso convencional siguiente es la búsqueda de otro trabajo, aceptando como un fatalismo que las cosas son así, aceptando que los patrones tienen el derecho de “contratar y despedir” (Espinosa, 2014). Por eso, parafraseando, Sennett tiene razón cuando señala que son más los que lloran que los que gritan.

Detengámonos un momento en algunas anotaciones de corte teórico, que ponen de relieve la complejidad de los desafíos que se encararon. Acudamos de entrada a las reflexiones de Althusser: “en la escuela se aprenden las ‘reglas’, los usos habituales y correctos, es decir, los convenientes, los que se deben observar, según el cargo que está ‘destinado’ a ocupar todo agente de la división del trabajo: normas morales, normas de conciencia cívica y profesional, todo lo cual quiere decir, en una palabra, reglas del respeto a la división técnico-social

hace sentido, aparece como un lugar pedagógico”. Los cambios en los paradigmas gerenciales consideran la imbricación entre el sujeto obediente, ordenado, limpio y honrado (más propio del taylorismo), con el sujeto innovador, responsable y autocontrolado (más cercano al modelo de las relaciones humanas y a las nuevas configuraciones organizacionales). Con la impronta de Foucault, se apunta: “Administración participativa, grupos de expresión, círculos de calidad, etc., constituyen nuevas formas de ejercicio de la autoridad que buscan inculcar el espíritu de empresa a cada trabajador. Los modos de regulación y de dominación de la fuerza de trabajo se apoyan menos sobre la obediencia mecánica que sobre la iniciativa: responsabilidad, capacidad de evolucionar, de armar proyectos, motivación, flexibilidad, etc., dibujan una nueva liturgia administrativa (...) Se trata menos de someter el cuerpo que de movilizar los afectos y las capacidades mentales de cada asalariado” (Ehrenberg, en Montaño, 2007: 69-70). Empero, más allá de los matices, lo que se aprecian son cambios en las condiciones de operarios para que sigan siendo operarios, por lo que podemos coincidir con Ibarra y Montaño: “El desarrollo de técnicas administrativas (y por tanto de la teoría administrativa) no es un proceso de desarrollo racional hacia una eficiencia cada vez mayor, como pretende hacerse pasar, sino más bien, es un aspecto de lucha de capital por encontrar nuevas formas de imponer su dominio sobre los obreros. No es un producto de la razón, sino el resultado de una lucha por la dominación” (Ibarra y Montaño, 1987: 32).

⁴ “El impulso a la recuperación de empresas en Argentina fue (y es en la medida en que aún hay recuperaciones) la defensa de la fuente de trabajo que es al mismo tiempo la fuente de los ingresos del trabajador y la base sobre la que construye su identidad. Pero al decidir constituirse en cooperativas autogestionarias los trabajadores y trabajadoras se plantearon la construcción de una forma diferente de organizar su vida económica. No sólo no aceptan las reglas de la economía que los empujan al desempleo, sino que tampoco aceptan reconstruir la organización jerárquica de la empresa” (Aiziczon, 2009).

del trabajo; reglas, en definitiva, del orden establecido por la dominación de clase” (Althusser, 1989: 185)⁵. Es cierto que, como apuntaba Freire, llenando de sentido la acción educativa popular, la educación puede desembocar en “una práctica de la libertad”, pero en este caso aludimos a la escuela, como una institución que moldea, tal como planteaba Dickens en *Tiempos difíciles*: “El orador, el maestro de escuela y la otra persona que se hallaba presente se hicieron atrás un poco y pasearon la mirada por el plano inclinado en el que se ofrecían en aquel instante, bien ordenados, los pequeños recipientes, las cabecitas que esperaban que se vertiese dentro de ellas el chorro de las realidades, para llenarlas hasta los mismos bordes”. La sobreespecialización discapacitante, siguiendo a Veblen y a Merton (la especialización que desespecializa) hace su entrada. Pero no es solamente un problema de la población infantil en sus primeros años de socialización en las instituciones educativas, pues la impronta de la disciplina atraviesa las distintas generaciones. Retomemos de nuevo a Dickens: “Señor M'Choakumchild, cuando queráis. El señor M'Choakumchild dio comienzo a la tarea con la mejor disposición. Hacía poco que él y otros ciento cuarenta maestros habían salido al mismo tiempo de la misma fábrica, manufacturados de acuerdo con las mismas normas, como otras tantas patas de piano. Había tenido que ejecutar infinidad de habilidades y que responder a volúmenes enteros de problemas en los que había que romperse la cabeza. Tenía en la punta de sus diez helados dedos de la mano la ortografía, la etimología, la sintaxis, la prosodia, la biografía, la astronomía”⁶.

⁵ Como indica Giménez, “ (...) con las identidades individuales, resulta evidente que éstas, al igual que la cultura que les sirve de nutriente, se adquieren y se forman mediante el aprendizaje. Por eso el tratamiento de esta problemática requiere movilizar toda la sociología de la socialización, tomando especialmente en cuenta la distinción entre socialización primaria (v.g. inculcación familiar) y socialización secundaria (v.g. educación escolar influenciada de los camaradas de generación, etc.), así como también la distinción entre agencias formales (y discretas) de socialización (padres, maestros, autoridades...) y agencias difusas (celebraciones conmemorativas, publicidad de los *medias*, usos y costumbres...) que en conjunto ejercen una influencia retórica sobre los sujetos inculcándoles o proponiéndoles ‘modelos de identidad’ (Giménez, 2007: 10). Apoyándose en Khon, Bowles y Gintis resaltan: “Los padres que ocupan puestos de estatus más alto prefieren la consideración, la curiosidad, la responsabilidad y el control propio de sus hijos; los padres de estatus más bajo prefieren los buenos modales, la limpieza, la honradez y la obediencia. Es más, Kohn demostró que cerca de dos terceras partes de estas diferencias sociales relacionadas con el estatus están directamente vinculadas con el grado de dirección propia en la ocupación” (Bowles y Gintis, 1981:195). En un sentido similar se inscribe el planteo de Bartolucci, cuando señala que “el comportamiento de las personas que laboran en las organizaciones complejas tiene mucho que ver con la posición que cada uno posee dentro de ellas” (Bartolucci, 1987: 61).

⁶ En la situación ordinaria escolar, Vachet señalaba: “Un sabio francés ha calculado que un alumno de escuela primaria recibe, durante sus ocho años de escolaridad, 132 000 órdenes, mezcladas con amenazas de castigos, que tienden a obtener una obediencia pasiva a la que ningún adulto acep-

Abonando aún más en la discusión, ligada a la teoría de la reproducción, Baudelot y Establet señalaban: “Para comprender hasta qué punto familia y escuela forman una pareja, era necesario y suficiente restablecer el término que los une realmente: las relaciones sociales de producción, las leyes de su reproducción y la lucha de clases que emanen de ellas” (Baudelot y Establet, 1975: 262). Bowles y Gintis, al estudiar las condiciones de la escuela en Estados Unidos de América apuntan que “Un cuerpo político estable y una fábrica que funciona perfectamente, por igual, requieren que los ciudadanos y los trabajadores hayan abrazado y hecho propios, valores y objetivos de quienes detentan la autoridad. Las escuelas pueden hacer mucho más que inculcar obediencia: pueden favorecer el autocontrol” (Bowles y Gintis, 1981: 224)⁷. Con esta alusión al autocontrol no nos apartamos de lo que desde las narraciones gerenciales se apunta como “autocontrol”, esto es trabajador “autocontrolado”⁸.

Otro ejemplo que se dirige a la arbitrariedad cultural, en este caso de las iglesias, es el destacado por Gabriela Rodríguez, cuando nos indica: “Está documentado que los países pobres presentan altos índices de religiosidad. En la Encuesta Mundial de Valores realizada por Gallup en 2010, al preguntar: ¿es importante la religión en su vida diaria? Respondió positivamente 93.5 por ciento de la gente de países con ingreso *per cápita* menor a 5 mil dólares; 83 por ciento de países con ingreso entre 5 mil y 12 mil 500 dólares, y 70 por ciento de quienes

taría doblegarse...el niño deja de ser niño para convertirse en colegial, y el maestro...cuando entra en clase, deja de ser hombre para convertirse en guardián del orden y ejecutor de las consignas de una administración que piensa métodos, programas y horarios para él” (Vachet, 31). Sin embargo, matizando el argumento de Vachet, por un lado sobre la base material que permite aludir con tanta autoridad al número de órdenes en la formación escolar, y por otro lado, al hecho de que los adultos mantienen líneas de continuidad de obediencia que se manifiestan en múltiples dimensiones de la vida social, en el caso específico que problematizamos, en la aceptación de condiciones de trabajo que presentan falencias: el “trabajo en sí mismo no es patógeno (...) las deficiencias en materia de CyMAT [Condiciones y Medio ambiente de Trabajo] y el desequilibrio entre los factores de riesgo psicosociales en el trabajo y las capacidades de adaptación y de resistencia de quienes lo ejecutan son la principal causa del sufrimiento, dolencias, accidentes, y enfermedades contraídas en situación de trabajo” (Neffa, 2017), o en la aceptación de que están despedidos, sin dar una respuesta activa a la unilateralidad empresarial.

⁷ Una reflexión clásica es la formulada por Gramsci: “Tarea educativa y formativa del estado que tiene siempre la finalidad de crear nuevos y más elevados tipos de civilización, de educar la ‘civilización’ y la moralidad de las más vastas masas populares a las necesidades del continuo desarrollo del aparato económico de producción y, por tanto, de elaborar también físicamente los nuevos tipos de humanidad” (Gramsci, 1977: 373).

⁸ En este sentido podemos entender el planteo del control y la tecnología de poder que argumenta Guigo al enunciar: “El nuevo poder de los talleres en autocontrol juega en suma sobre la competencia y sobre la presión del grupo para orientar la actividad de los agentes en el sentido de las finalidades oficiales de la empresa” (Guigo, 1994: 106).

viven en países con ingreso de entre 12 mil 500 y 25 mil dólares (rango de México). Las cifras contrastan con la población de países con más alto ingreso⁹.

El peso de las costumbres, la influencia de las conveniencias sociales dominantes, insistimos, fue encarado por las trabajadoras y trabajadores de las fábricas recuperadas. Aparte de las salidas más recurrentes, en las que la gran parte de los trabajadores asumen su condición histórica de asalariados, de que así son las cosas, y en consecuencia aceptan el ser desempleados, buscando de manera individual solucionar los problemas, a la par de la reconfiguración de las alianzas familiares, la incorporación a la labor de cartonero, otros no tuvieron otra opción que la revuelta¹⁰. En los comienzos del siglo XXI, el contexto argentino estaba marcado por altas tasas de desempleo, baja salarial, empresas en crisis, cambios en la estrategia de acumulación, privilegiando al capital financiero por sobre el capital productivo, con efectos en el desmantelamiento de la planta productiva, y una inestabilidad política que provocó que en el plazo breve de un año se presentaran vaivenes en el gobierno argentino que desembocaron en cambios sucesivos de ministros y presidente argentinos (de la caída de De la Rúa, pasando por lo efímero de Adolfo Rodríguez Saá, hasta con Eduardo Duhalde), un año largo en el que “se vayan todos”, y en el que la organización de asambleas populares y las acciones de piqueteros serán parte de la escena política ordinaria argentina. No se puede entender la emergencia de las fábricas recuperadas sin el sustento social en que se apoyó (las articulaciones no mercantiles) (Kasparian *et al*, 2015).

⁹ Rodríguez, G. (2016, Febrero 19). La revancha de Dios. En *La Jornada*. Recuperado de: <https://www.jornada.unam.mx/2016/02/19/opinion/020a1pol>

¹⁰ Perder el trabajo abre el riesgo a la destrucción de zonas de cohesión y reconocimiento social. Sobre este último aspecto, que es parte del correlato construido por el desempleo, es pertinente atender los efectos de esa condición particular, visible y en crecimiento en la Argentina de comienzos del siglo XXI. Para ello vale recordar un viejo-vigente argumento de Laurell, basado en consistente evidencia empírica: “El último efecto de la reconversión industrial para la salud obrera a considerar es, justamente, el surgimiento de un nuevo tipo de desempleo: aquel que afecta a los obreros que tenían trabajo de base con salario fijo, prestaciones y seguridad en el empleo y no a la parte de la población crónicamente subempleada que tiene estructurada toda una estrategia de sobrevivencia en condiciones adversas. Una serie de estudios de otros países muestra que la pérdida del empleo en grupos que antes lo tenían asegurado, tiene graves repercusiones en la salud somática y mental tanto a corto como a largo plazo y genera estados de estrés que se mantienen durante años” (Laurell, 1987). Extendamos esta angustia a la preocupación de los trabajadores sobre su descendencia: de acuerdo con información de 2006, Castel plantea que “76% de los franceses (que son los más pesimistas de Europa) temen que la situación de sus hijos sea inferior a la suya actual” (Castel, 2010:16); (Boltanski y Chiapello, 2002). En esta lectura pesimista no hay fronteras.

Situándonos en el presente, hoy por hoy las fábricas recuperadas (FR) en Argentina funcionan como cooperativas¹¹. Más allá de las distintas experiencias que produjeron la insurgencia de los trabajadores por mantener las fuentes de empleo como sustento inicial, las FR tuvieron que cumplir con normas jurídicas impuestas –la ley 13.828 de la Provincia de Buenos Aires, sancionada en el 2008, y la ley 1.529 de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, sancionada en el 2004–, que se sintetizan en que para operar tenían sí o sí que funcionar como cooperativas. Más allá de las imposiciones jurídicas, lo que no es menor, esto significa una primera distinción: a diferencia de la rica experiencia cooperativista en Argentina, los destacamentos de trabajadores de las FR que vivían historias de mediana o larga data de crisis, falta de pagos, promesas incumplidas, hasta el registro de quiebras ilegales, vaciamientos y abandono de las instalaciones (las más con deudas considerables con los trabajadores, con acreedores e instituciones estatales) no tenían inicialmente entre sus objetivos, el constituirse en cooperativas. Querían conservar el empleo, y con él las condiciones materiales que les permitieran la reproducción y la de sus familias. Su constitución en cooperativistas se da en condiciones históricas específicas (lo jurídico y la subjetividad, incluidos), y abre procesos que inauguran el siglo XXI, con desembocaduras múltiples, que continúan en movimiento. Pero esta visión de la conservación del empleo hace un corte de una realidad más amplia y compleja, pues la defensa del trabajo implica la defensa de las historias, constituidas en memoria. Esto en el entendido de que de los obreros que hablamos encajan en la descripción de R. Darhendorf: “La educación se orientaba como preparación para el mundo del trabajo, el tiempo libre como reposo para afrontar el nuevo trabajo, la pensión como compensación por una vida de trabajo. Además, el trabajo no sólo se consideraba necesario para ganarse la vida, sino como un valor en sí mismo. Existía el orgullo por el propio trabajo y por los logros laborales. La pereza era severamente reprochada. Podemos decir que la figura del hombre trabajador representaba el ideal de esta sociedad” (Darhendorf en Zurla, 1989-1990: 115).

En la práctica, los trabajadores y trabajadoras que decidieron permanecer en sus centros de trabajo, aún cuando esto significó problemas con sus camaradas de trabajo y con sus jefes, con sus organizaciones gremiales e incluso con parte de sus familias (está ampliamente documentado este conjunto

¹¹ En una postura crítica del kirchnerismo, Kabat (2015) señala: “Hoy en día, en la Argentina, se ha naturalizado el hecho de que las fábricas ocupadas funcionen bajo una estructura cooperativa. Al mismo tiempo, se ha generalizado la expresión ‘empresas recuperadas’. Supuestamente ésta sería más pertinente que la de fábricas ocupadas, que sólo aludiría a un momento del proceso de la consabida ‘recuperación’ y concentraría la mirada en una situación conflictiva no presente en todos los casos, ni en todas las etapas del proceso”.

de problemas), dejaron de lado la contemplación de políticas que los excluyen, expulsan y desafilian, para activamente encarar los desafíos de pensar en talleres con cronómetros ajustados de acuerdo a sus necesidades y sin sentir la respiración de los supervisores en las nuca.

¿Qué se entiende por fábricas/empresas recuperadas?

Siguiendo de cerca lo que se ha discutido en la bibliografía sobre el tema, de entrada, como plantea Gracia, la fábrica recuperada no es microemprendimiento (Gracia, 2011: 280). Un debate abierto pone en un lado de la escena el que no se trata de una estrategia de supervivencia de grupos sociales desfavorecidos, que ven en el microemprendimiento una posible ancla de salvación frente al naufragio y la ambigüedad¹² (Rebón y Salgado, 2007).

En su argumento, que busca hacer una lectura “desideologizada”, Salvia afirma que la marginalidad socioeconómica se constituye en “un componente sistémico fuertemente encadenado al funcionamiento global del sistema socioeconómico y político-institucional” (Salvia, 2005: 31), hipótesis que en su operacionalización implica ubicar en el mismo nivel a cartoneros, trapitos –los franeleros–, feriantes –tianguistas–, vendedores ambulantes, travestis, piqueteros y trabajadores de fábricas recuperadas, a los que en este último caso, argumentamos, no se ajustan “las condiciones que parecen dominar el escenario de la reproducción socioeconómica de los segmentos que conforman la economía de la pobreza” (Salvia, 2005: 37), si se considera la mantención de cadenas productivas, del apoyo de las comunidades, de ajustar los productos realizados al marco de competencia en el mercado y de que algo que desalentó a los trabajadores de las fábricas recuperadas fue el abandonarse a correr la suerte de convertirse en cartoneros (recolectores y recicladores de basura), como se aprecia en un abanico de testimonios. Más allá de las ideologías, acá hay una heterogeneidad que debe ser considerada, sin dejar de reconocer que se puede colar subjetivamente la noción de asistir al surgimiento del sujeto transformador. Su no acomodo a una lógica sistémica puede rastrearse en la ofensiva gubernamental actual en Argentina (el peso del poder ejecutivo y las

¹² Al aludir a la “metáfora del ancla”, en los paradigmas gerenciales se establece un paralelismo entre las aguas agitadas y un contexto cambiante que obliga la mudanza, así como entre un barco que requiere mantenerse a flote y una organización que, para no hundirse, debe flexibilizarse, jugando la misión flexible el papel de ancla.

definiciones judiciales contrarias a los trabajadores, por ejemplo) para evitar la consolidación de procesos en distintas experiencias¹³.

Tomando distancia de los microemprendimientos, Guelman apunta que se trata de la "existencia de una empresa anterior que funcionaba bajo el modelo de una empresa capitalista, cuyo inviabilidad o vaciamiento los llevó a luchar por su puesta en funcionamiento bajo formas autogestivas" (2012: 73). Por su parte, Ruggeri las plantea como el paso de la gestión del capital a una gestión colectiva, que mediada por la lucha obrera persigue el no perder la fuente de trabajo, entendiéndole siempre como un "...proceso social y económico que presupone la existencia de una empresa anterior, que funcionaba bajo el molde de una empresa capitalista tradicional... y cuyo proceso de quiebra, vaciamiento o inviabilidad llevó a sus trabajadores a una lucha por su puesta en marcha bajo formas autogestionarias... recuperadas porque es el concepto que utilizan los mismos trabajadores...Se trata de un proceso y no de un 'acontecimiento'" (Ruggieeri, 2012: 28-29)¹⁴. Palomino, por otro lado, se engancha a este torrente al señalar que "lo que plantean las empresas recuperadas en particular, y una

¹³ En ese sentido, la gobernadora de la Provincia de Buenos Aires, María Eugenia Vidal, vetó una ley aprobada en mayo de 2017, que establecía una prórroga de tres años para la expropiación que beneficiaba a la Cooperativa de Trabajo Cintoplom Ltda, ubicada en Ciudadela zona oeste del Gran Buenos Aires. Cintoplom fue recuperada en 2003 y desde entonces fabrica pinturas y barnices en forma gestionada por sus trabajadores. Se señala en *Página 12* que el "veto de Vidal pone en peligro la continuidad del funcionamiento de la empresa que cuenta con una moderna planta industrial en Ciudadela y se conoció el mismo día en que la ex presidenta y candidata a senadora por la Provincia de Buenos Aires, Cristina Kirchner, inició un recorrido de campaña en la cooperativa Cuero Flex, una empresa recuperada por los trabajadores cuya actividad cayó un 30 por ciento". Frente a estas acciones, Gutierrez plantea: "Esta cadena de acciones llevó a señalar la 'hostilidad' del macrismo ante las empresas recuperadas -hoy cooperativas- y, como contracara, a reconocer 'inocentemente' el rol que habría tenido el kirchnerismo en acompañarlas y fortalecerlas. De este modo, se ignora alevosamente que los resultados que se ven hoy son producto de políticas tomadas por el gobierno anterior con el fin de desbaratar las luchas obreras que reclamaban por la estatización bajo control obrero. Ahora, el macrismo busca acabar con las fábricas recuperadas como forma de disciplinar al conjunto de los trabajadores en el medio de la ola de despidos, para que se resignen a quedar en la calle" (Gutierrez 2017). Un punto más de discrepancia frente al argumento de Salvia es que el fenómeno de recuperación de unidades económicas por sus trabajadores no cesa, como exigencia de los trabajadores por no formar parte de los excluidos, expulsados y desafiliados, así como tampoco cesa la ofensiva estatal contra los trabajadores que impulsan acciones para trabajar sin patrón. Parfraseando a Klein, no son encarados solamente porque son trabajadores, sino sobre todo porque ocupan las fábricas.

¹⁴ En el mismo sentido se plantea como momento en su devenir, no estado. Autogestión, proceso, no producto acabado (Lagiu *et al.*, 2009: 580).

parte de los movimientos sociales en general, es la posibilidad de resolver el desempleo de manera colectiva" (Palomino, 2008: 94)¹⁵.

Para confrontar visiones mesiánicas, Baldi pone de relieve la necesidad de "comprender de dónde surge la concepción actual de fábrica recuperada, y el porqué del método de gestión. De lo contrario, nos encuadraríamos en las corrientes que, según Cataldo, describen el proceso con idealización de la situación colocando a los obreros como vanguardia de la clase obrera contra el sistema" (Cataldo en Baldi, 2011: 11). Empero, si se escucha la voz de los trabajadores, y en la bibliografía sobre fábricas recuperadas se aprecia de manera sistemática, esta imagen romántica que critica Baldi, aludiendo a los que consideran al movimiento de fábricas recuperadas como el precursor del cambio social, se desvanece, pues es muy claro para los trabajadores que lo que defendieron en principio fue la fuente de trabajo, como de manera profusa ha sido señalado por los trabajadores. Después vendrán otros procesos que al mismo tiempo "combinan la apropiación colectiva de los medios de producción con la participación democrática en la gestión" (González, 2007: 4), "práctica que combinó la ocupación o permanencia de trabajadoras y trabajadores en una empresa en quiebra o cierre con la continuidad de su gestión por parte de las/os mismas/os" (Fernández y Partenio, 2010: 171); (Palomino, 2010); (Hudson, 2008); (Germani, 2011).

El eje que articula y orienta la lucha de los trabajadores es la defensa del trabajo¹⁶, de esa actividad que en su eslabonamiento con lo ordinario permite la reproducción, pues como "el obrero pasa la mayor parte de su vida en el proceso de producción, las condiciones del proceso de producción son en gran parte condiciones de su proceso de vida activa, sus condiciones propias de vida, y la economía de estas condiciones de vida, un método para elevar la cuota de ganancia" (Marx, 1976: 99). Como "sujetos de la necesidad", los trabajadores que recuperan sus fábricas son los mismos que enfrentaron el dilema de desempleo o gestión de la empresa (Lagiu *et al*, 2009: 579); (Pizzi y Brunet, 2012: 570). Dignidad, fuente de

¹⁵ Véase en el mismo tenor a Ruggeri: "confirmamos que la recuperación de empresas por parte de los trabajadores no solo sirve para evitar el cierre de fuentes laborales, sino también para crear empleo, aun cuando esto no sea en forma masiva" (Ruggieeri, 2014: 30).

¹⁶ Con un dejo de ironía Aira señala en *Cumpleaños*: "[...] una de las ideas que en mi juventud me entraron en la cabeza fue la de la indignidad del trabajo en la sociedad capitalista [...] el clamor popular no pide otra cosa que trabajo, y las buenas conciencias, a cuyas filas yo había creído pertenecer, lo ponen por las nubes como una panacea. Me habían convencido de que los sometidos no tenían otra cosa que perder que sus cadenas, y ahora resulta que las reclaman con desesperación". Desde otro ángulo, con los pies en la historia actual, se encuentra la reflexión de De Gaulejac y Tablada: "Cuando se es desempleado, se vive de la asistencia social, no se cuenta con domicilio fijo, se es joven de la calle o inmigrante, la principal reivindicación no es cambiar el orden social, sino encontrar un lugar dentro de dicho orden".

trabajo, certeza, estabilidad; en fin, poder conjugar el verbo vivir: "...el tema de recuperar la fábrica es mantener nuestros puestos de trabajo. Un puesto de trabajo que sea bien remunerado y con todas las condiciones de trabajo. Y con eso poder vivir bien cada uno de los trabajadores, tanto dentro de la fábrica como afuera" (Boquita, 2012: 34-35)¹⁷; (Abellí, 2009), cuando alude al modelo "sin patrón", lejos de sindicatos y partidos políticos, viendo a éstos como extensión del patrón.

Vale recordar a De Gaulejac, cuando señalaba sarcásticamente, retomando a Michel Albert: "En nuestra sociedad el desempleo es más una solución que un problema". Abrevando de este espíritu del capitalismo, Chiavenato, un teórico muy apreciado en las reflexiones gerenciales y en la Administración como disciplina, señala sin anestesia: "La globalización obliga a que los productos, los servicios, los recursos, los artefactos y las ideas de todos los países tengan que competir en el mercado mundial. Para ello es necesario reducir los costos que puedan afectar el entorno, como salarios, apoyos sociales, seguridad en el trabajo, y protección del ambiente a efecto de incrementar la productividad y asegurar el dominio económico" (Chiavenato, 2009: 39). Es decir, el sujeto colectivo condenado en este proceso es el trabajador asalariado; mientras que para el capital el desempleo es un mecanismo para seguir acumulando ganancias, a la par de desmovilizar la lucha obrera, más allá de las anotaciones, líneas atrás, de posturas políticas que señalan que el cooperativismo que devino de los procesos de recuperación de fábricas es una forma de contener y encauzar el malestar de los trabajadores.

Denostar a los trabajadores, práctica gerencial sin fronteras

Contra la salud, el discurso logocéntrico del capital destaca en el escenario del trabajo argentino: "Había un gerente que se reivindicaba fascista, Abrutín, que aterrorizaba a los obreros. Les mostraba fotos de él con armas y les decía 'yo tengo en mis manos no solamente tu futuro sino el de tus hijos, tu esposa' y los nombraba por el nombre de pila a todos... 'yo estoy de este lado del escritorio y vos del otro, porque yo soy blanco y tengo ojos celestes y vos estás del otro lado porque sos un negro'" (Godoy en Aiziczon, 2009: 121); "...y los que quedan, llorando rabian, seguro piensan en el desquite", apuntaba Benedetti, pensando en los capítulos de una historia común de maltrato hacia los trabajadores.

En otro testimonio, un trabajador apuntaba: "Los patrones querían echarnos a palos y nos decían: '¿Ustedes que van a formar una cooperativa de trabajo? Ustedes son unos negros que no tienen conocimiento de nada sobre cómo dirigir una fábrica', pero en la actualidad estamos trabajando y lo estamos haciendo muy

¹⁷ Colectivo Escribidor Cuarto Fuego.

bien”¹⁸. La huella taylorista en el pensamiento gerencial: por un lado, la destrucción del oficio, del saber empírico de los trabajadores, de cualquier resquicio que diera seguridades a los trabajadores, y que como consecuencia deshabilitara su capacidad de resistencia, empeño obsesivo al que dirigió celosamente su energía el ingeniero Taylor. Por otro, la separación tajante entre concepción y ejecución, con los desniveles sociales que le acompañan, no solamente en el espacio del trabajo, sino en todas las dimensiones de la vida social. Entre las implicaciones de esta separación destaca la disociación del proceso de trabajo, que en los hechos implica la desvalorización de la fuerza de trabajo al separar la “capacidad integrada en un obrero en singular” (Braverman, 1987: 103). No hay inocencia en esta reformulación en la organización del proceso de trabajo, que inaugura la denominada Administración Científica del Trabajo, por cierto, aquí hay tareas pendientes a discutirse con mayor profundidad en las experiencias de las fábricas recuperadas.

Otros ejemplos de la, sin concesiones, mirada convencional de los dueños y gerentes de las unidades económicas recuperadas: “La patronal pensaba que no podíamos resistir, que no podíamos sobrevivir, estábamos al límite” (Germani, 2011: 278), así como un testimonio en la empresa Mil hojas, platicando con el dueño para encontrar una alternativa, “le digo: con vos o sin vos la cooperativa va a trabajar acá. Y se cagaba de risa” (Hudson, 2008: 280-281). O el argumento que se plantea en la película *Industria Argentina. La fábrica es para los que trabajan*, cuando la síndico señala que si la empresa “anduvo mal con gente capacitada”, qué suerte les puede esperar a trabajadores que no tienen idea de “llevar adelante una cooperativa”.

De nuevo acudamos a Taylor, en el célebre diálogo con Schmidt, cuando enfáticamente señalaba que un buen obrero es el que hace las cosas cuando se le piden y, además, sin protestar¹⁹. No es un hecho casual, destaca la separación tajante en el cerebro de los patrones entre concepción y ejecución, aceptando (y pugnando porque se acepte) que el mundo es naturalmente así. En las fábricas recuperadas, como plantea Rebón, los obreros desobedecieron al desempleo, es decir, a las convenciones dominantes de que los obreros si son despedidos deben ocuparse de buscar trabajo, planteando su “incomprensión de que un problema incorporado en el imaginario de los asalariados como pasajero, el desempleo,

¹⁸ El discurso sobre los “negros” está presente en lo laboral y en el conjunto de dimensiones sociales. Un ejemplo, entre muchos, es el planteado por Sergio Bizzio en la novela *Rabia* (2004).

¹⁹ “El sistema disciplinario se caracteriza por un modo de ordenamiento que requiere precisión, obediencia y docilidad. La orden no necesita ser explicada, debe ser ejecutada. La obediencia debe ser inmediata y absoluta. Para lograrlo, el silencio debe reinar como dueño y señor de manera tal que ninguna distracción llegue a perturbar la atención necesaria para la actividad y la vigilancia permanente a las señales de autoridad” (De Gaulejac, 2006: 412).

se convertiría en permanente" (Ruggieri, 2012: 63). La jerarquía de la convención social manda no responder y obedecer; los disidentes se cansaron de esperar a que en algún momento los patrones se hicieran responsables de lo que habían abandonado, y dejaron de creer en el verbo de la obediencia encarnado en el discurso logocéntrico del capital; incluso desafiándose en ocasiones a sí mismos²⁰.

Sin pudor, en la entrevista que realiza Naomi Klein a Luiggi Zanon, éste comenta: "Usted sabe que para hacer esos productos, especialmente el porcelanato, tuvimos que mandar trabajadores a la Universidad de Bologna durante dos años. Enviamos ingenieros, técnicos durante dos años y cuando volvieron empezaron a producir todos estos productos. Y ellos no pueden hacerlo con los trabajadores que tienen, los activistas, no pueden hacerlo. Pueden hacer algo barato..." (Magnani, 2003: 93). El correlato de este discurso autoritario y anulador de la personalidad, se aprecia en lo planteado por Zibechi, con un tono optimista: "...pese a las enormes dificultades que tuvieron que soportar los obreros que encararon las luchas más potentes –que son a la vez los que debieron comenzar a producir en las peores condiciones (sin capataces, jercas ni administrativos)– los resultados son los mejores" (Zibechi, 2006: 132). En el proceso de aprendizaje, reconocimiento y valorización personal en las fábricas recuperadas, hay un eje común que atraviesa al conjunto de los trabajadores²¹: "Desde que la fábrica está bajo nuestro control sabemos que no es imposible manejarla" (Magnani, 2003: 101).

²⁰ En dos momentos de su reflexión, Rebón plantea: "desobediencia a ciertas heteronomías instaladas históricamente en la clase obrera", desobedecer patrones, a asesores, incluso a familias, es un "modo de crisis de heteronomía del capital en la unidad productiva" (2004: 81) "...también enfrentarse a patrones, jueces, policías y, muchas veces, también a sus propios dirigentes. Podría decirse que los trabajadores se vieron obligados a confrontar con parte de su propia cultura, con la resignación y la pasividad existentes" (Rebón 2008: 89). Estas posturas son la crítica a lo abrevado en el encapsulamiento organizacional disciplinario, y se traducen en lo que apuntaba Diego Kravtz en una entrevista: "Creo que una de las cosas más importantes para el trabajador cuando recupera su fábrica es que recupera muchas otras cosas: su dignidad. Creo que mata a alguien, que se mata a sí mismo, por decirlo de alguna manera, para poder transformarse en otra persona" (Magnani, 2003: 39).

²¹ Más allá de los puntos de tensión producto del involucramiento diferenciado por generaciones, por un lado, y aprendizajes, saberes y roles de gestión por otro, Hudson señala que "pude registrar una serie de intensos conflictos cotidianos entre los jóvenes ingresantes (JI) y lo obreros fundadores (OF). Lo notable del caso era que se repetían de manera prácticamente idéntica en las ERT que los incorporaban como socios y en las que habían decidido no hacerlo. Esta coincidencia me permitió elaborar una primera hipótesis: más que la consecuencia de la aplicación de condiciones de precariedad laboral, los conflictos entre fundadores e ingresantes se debían a profundas diferencias generacionales. Los que recuperaron las empresas no lograban reconocer a los jóvenes como obreros; se sumaba, como parte de un mismo proceso, concepciones opuestas sobre el significado del trabajo en el marco de sus vidas" (Hudson, 2014: 76).

Consideraciones

Las FR no son microemprendimientos. Se encuentran muy lejos los trabajadores de los argumentos sobre el emprendedurismo; tampoco sus experiencias las ven en el horizonte como antesala de la transformación social²². No obstante, las experiencias de las fábricas recuperadas continúan avanzando, lo cual se demuestra por un lado en las crudas ofensivas que desde los poderes judicial y ejecutivo se despliegan hacia las cooperativas, en particular cooperativas que devinieron fábricas recuperadas. Si estuvieran en proceso de extinción, si los ensayos sociales condujeran al fracaso porque los trabajadores no tienen capacidad de dirigir ni sus propios destinos, ya no digamos una fábrica, podemos suponer que otra sería la política estatal hacia las FR, de ofensiva de baja intensidad. Otro indicador es que en el cuarto relevamiento (2013), realizado por el equipo de Filosofía y Letras de la cátedra Facultad Abierta de la Universidad de Buenos Aires, se contabilizaban 311 unidades económicas recuperadas, alcanzando un número de 13,462 trabajadores y trabajadoras, mientras que para el 2015, el mismo equipo de la Facultad Abierta contabilizó 360 empresas y fábricas recuperadas. La crisis del 2001 fue un detonador en la emergencia de nuevas prácticas de los trabajadores hacia la recuperación de sus fuentes de trabajo y el “derecho al trabajo”, pero las condiciones de afectación hacia los trabajadores prevalecen, y con ellas las respuestas de autogestión, con menor intensidad, pero continúan.

²² A la par de estas posturas, al mismo tiempo, hay una reflexión que reivindica que “detrás del derecho al trabajo está el poder sobre el capital, y detrás del poder sobre el capital la apropiación de los medios de Producción, su sumisión a la clase obrera asociada, y, por consiguiente, la abolición tanto del trabajo asalariado como del capital y de sus relaciones mutuas” (Marx, 2015: 81).

Bibliografía

- Abellí, J. (2009). Empresas recuperadas, *Observatorio Social sobre Empresas Recuperadas Autogestionadas*, (1).
- Ahamendaburu, E. (2006). La experiencia sindical argentina en salud y seguridad en el trabajo. En Oliva, Francisco J., *II Semana Argentina de la Salud y Seguridad en el Trabajo: Presentaciones 2005*. Buenos Aires: Superintendencia de Riesgos del Trabajo.
- Aiziczon, F., Z. (2009). *Una experiencia de lucha obrera*. Buenos Aires: Herramienta.
- Althusser, L. (1989). Ideología y aparatos ideológicos del Estado (Notas para una investigación). En *La filosofía como arma de la revolución*. México: Siglo XXI.
- Ansaldi, W. y Giordano, V. (2012). *América Latina. La construcción del orden. De la sociedad de masas a las sociedades en procesos de reestructuración*. Buenos Aires: Ariel.
- Baldi, E. A. (2011). El riesgo laboral en una fábrica recuperada. De 'recuperar' a 'mejorar la calidad' del trabajo, Concurso Bicentenario de la patria Premio Juan Bialet Masse, *El estado de la clase trabajadora en la provincia de Buenos Aires, Argentina*.
- Bartolucci, J. (1987). Educación, reproducción social y sociología. En *Sociológica* (5), UAM-A.
- Baudelot, C. y Establet, R. (1975). *La escuela capitalista*, México: Siglo Veintiuno Editores.
- Bauni N. y Fajn, G. (2010). Las regulaciones de trabajo en las empresas recuperadas. Orientaciones y alternativas, *Gestión obrera: del fragmento a la acción colectiva*, Uruguay: Nordan Comunidad.
- Boltanski, L. y Chiapello, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal Ediciones.

- Bowles, S. y Gintis, H. (1981). *La instrucción escolar en la América capitalista, La reforma educativa y las contradicciones de la vida económica*. México: Siglo Veintiuno Editores.
- Braverman, H. (1987). *Trabajo y capital monopolista*. La degradación del trabajo en el siglo XX. México: Nuestro Tiempo.
- Castel, R. (2010). *El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protecciones, estatus del individuo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Castel, R. (2004). *Las metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.
- Colectivo Escritor Cuarto Fuego (2012). *Entrevista a Jorge 'Boquita' Esparza*, Neuquén: Voluntariado Universitario.
- Coriat, B. (1982). *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. México: SXXI.
- Costa, C. (2010). *Empresas recuperadas. ¿Democratización versus mercado? Análisis de las tensiones entre autonomía y capital en el caso de la Cooperativa de Trabajo Metalúrgica 'Los Constituyentes', Gestión obrera: del fragmento a la acción colectiva*. Uruguay: Nordan Comunidad.
- Chiavenato, I. (2009). *Comportamiento organizacional. La dinámica del éxito en las organizaciones*. México: McGraw Hill.
- De Gaulejac, V. y Tablada I (1994). De l'excellence à l'exclusion. En *La lutte des places*, Desclée de Brouwer, París.
- De Gaulejac, V. (2006). *Management y comunicación: del poder disciplinario al poder managerial: el poder de la comunicación*. En Páramo, Teresa (coord.), *Sociedad y comunicación. Una mirada al siglo XXI*. México: UAM-I/Plaza y Valdés.
- De la Garza, E. (2001). *Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo*. En Enrique De la Garza Toledo y Julio César Neffa (coord.) *El futuro del trabajo - El trabajo del futuro*, Buenos Aires: CLACSO.

- Espinosa, A. (2014). Discusión sobre las trayectorias laborales acerca de la 'facultad de contratar y despedir'. En Guillermo Ramírez M., Esther Morales Franco y Martha Beatriz Santa Ana E. (coords.), *Una visión humanista de las organizaciones: ética y responsabilidad en el Siglo XXI*. México: Universidad de Colima-Grupo Editorial Hess.
- Fajn, G. (coord.) (2003). *Fábricas y empresas recuperadas: protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación.
- Federación de Cooperativas Autogestionadas de Buenos Aires (2016). *Conversamos sobre empresas recuperadas y salud mental*. Argentina: FEDECABA
- Fernández, M. y Partenio F. (2010). Empresas recuperadas en Argentina: producciones, espacios y tiempos de género. En *Tabula Rasa*, (12) 119-135.
- Germani, A. (2011). Empresa recuperada: algunos apuntes sobre la reciente experiencia argentina. En Panaia, Marta (coord.) *Trabajos, cuerpos y riesgos*. Buenos Aires: Luxemburg.
- Giménez, G. (2007). *Estudios sobre la cultura y las identidades sociales*. México: ITESO.
- González, M. (2007). *Empresas recuperadas y un estudio de caso: SASETRU Gestión obrera*, (Tesis Licenciatura) Universidad Nacional de La Plata, Argentina.
- Gorz, A. (1998). *Misericordias del presente, riqueza de lo posible*. Argentina: Paidós.
- Gracia, M. (2011). *Fábricas de resistencia y recuperación social: experiencias de autogestión del trabajo y la producción en Argentina*. México D.F: El Colegio de México.
- Gramsci, A. (1977). *Escritos políticos (1917-1933)*. Cuadernos de Pasado y Presente 54. México: Siglo Veintiuno Editores.
- Guelman, A. (2012). Formación para el trabajo en una empresa recuperada: Trabajo territorial y formación política. En *Revista del IICE* 31. 69-82.

- Guigo, D. (1994). *Ethnologie des hommes, des usines et des bureaux*. París: Éditions de l'Harmattan.
- Gutierrez, M. (2017). “¿Adiós a las fábricas recuperadas? La vetos de Macri y Vidal a las expropiaciones”. En *El Aromo* 96, 30 (04).
- Harrison, D. y Laplante N. (1994). Confiance, coopération et partenariat. Un processus de transformation dans l'entreprise québécoise. En *Relations industrielles*, 49, (4).
- Hudson, J. (2008). Fábricas recuperadas por sus trabajadores: mil hojas. En Panaia, Marta (coord.) *Sociología del riesgo. Accidentes de trabajo en el sector informal*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Hudson, J. (2014). Conflictos intergeneracionales en las empresas recuperadas por obreros. La inclusión de jóvenes trabajadores. En *Argumentos*, (16).
- Hudson, J. (2011). Estudio sobre los presidentes de las empresas recuperadas por obreros. Una aproximación al trabajo intelectual y sus riesgos. En Panaia, Marta (coord.) *Trabajos, cuerpos y riesgos*. Buenos Aires: Luxemburg.
- Ibarra, E. y Montaña, L. (1987). *Mito y poder en las organizaciones: un análisis crítico de la Teoría de la Organización*. México: Editorial Trillas.
- Kabat, M. (2015). Las fábricas ocupadas a 10 años del Argentinazo, En *El Aromo* 64, 01 (09).
- Kasparian, D., Hernández, C., Díaz, M. y Salgado R. (2015). De la alianza social a la utilidad: análisis de las articulaciones no mercantiles en las empresas recuperadas de Buenos Aires. En Valeria Mutuberría Lazarini y Daniel Plotinsky (comp.), *La Economía Social y Solidaria en la Historia de América Latina y el Caribe. Cooperativismo, desarrollo comunitario y Estado*. Buenos Aires: IDELCOOP.
- Laurell, A. (1984). Condiciones de trabajo y desgaste obrero. En *Obrero mexicano* 2. *Condiciones de trabajo*. México: Siglo Veintiuno Editores.

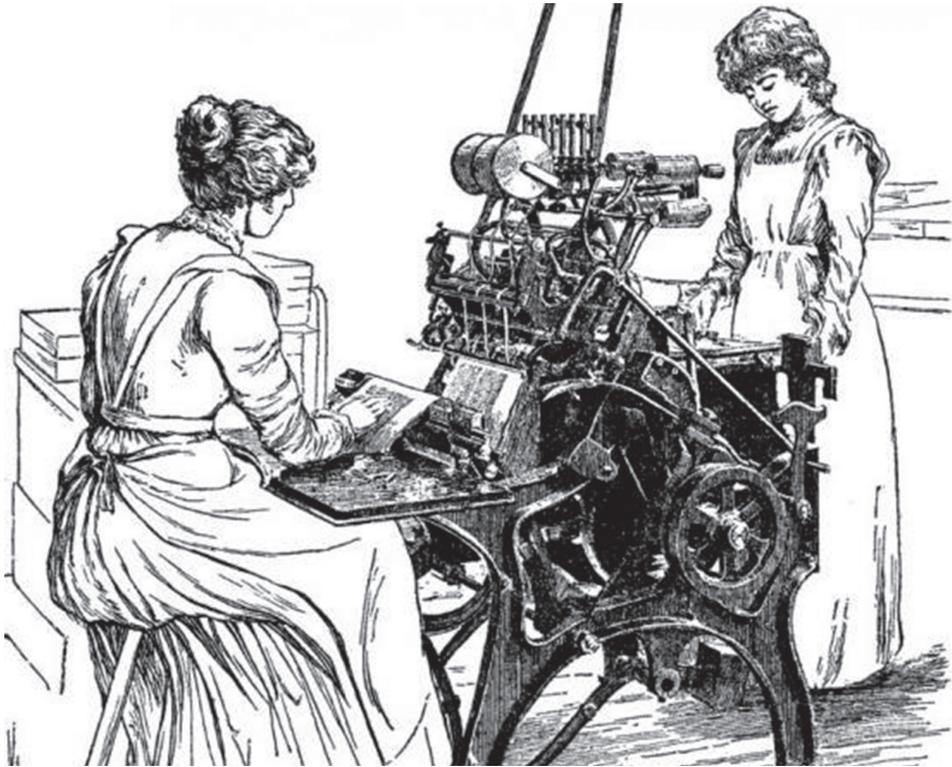
- Laurell, A. (1993). La construcción teórico-metodológica de la investigación sobre la salud de los trabajadores. En Laurell, Asa Cristina (coord.) *Para la investigación sobre la salud de los trabajadores*, Serie PALTEX, Salud y Sociedad 2000, (3) 13-35.
- Laurell, A. (1978). Proceso de trabajo y salud. En *Cuadernos Políticos*, (17), 59-79.
- Laurell, A. (1987). Reestructuración productiva y salud obrera. En *El Cotidiano*, 20, 386-389.
- López, H. (2002). *La política está en otra parte. Viaje al interior de los nuevos movimientos sociales*. Buenos Aires: Grupo Editorial Norma.
- Lucita, E. (2010). Empresas bajo gestión obrera. La crisis como desafío. En *Gestión obrera: del fragmento a la acción colectiva*. Uruguay: Nordan Comunidad.
- Magnani, E. (2003). *El cambio silencioso. Empresas y fábricas recuperadas por los trabajadores en la Argentina*, Buenos Aires: Prometeo.
- Marx, C. (1976). *El capital. Crítica de la economía política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (2010). *El capital. Crítica de la economía política, Libro Primero El proceso de producción del capital*. Madrid: Editorial Siglo Veintiuno de España Editores.
- Marx, K. (2015). *Las luchas de clases en Francia de 1848 a 1850*, Fundación Federico Engels. Madrid: Colección Clásicos del marxismo.
- Merton, R. (1980). *Teoría y estructuras sociales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Montaño, L. (2007). Nuevos modelos organizacionales y violencia en el trabajo. En Peña Saint Martin, Florencia, Patricia Ravelo Blancas y Sergio Sánchez Díaz (coords.), *Cuando el trabajo nos castiga. Debates sobre el mobbing México*. México: UAM-Iztapalapa/Eon.
- Neffa J. (2002). *¿Que son las condiciones y medio ambiente de trabajo? Propuesta de una perspectiva*. Buenos Aires: Hvmanitas.

- Neffa, J. (2015). *Los riesgos psicosociales en el trabajo. Contribución a su estudio*. Argentina: CEIL-Conicet/Universidad Nacional de la Plata.
- Neffa, J. (dir.), Korinfeld, S. y Henry, M. (2017). *Trabajo y salud en puestos de atención al público. Una investigación sobre riesgos psicosociales en el trabajo*. Argentina: ANSES, SECASFPI/CITRA/CONICET/UMET.
- Offe, C. (1984). *La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro*. Madrid: Alianza Universidad.
- Palomino, H., Bleyntat, I., Garro, S. y Giacomuzzi, C. (2010). Empresas recuperadas por sus trabajadores (2002-2008). El universo, la continuidad y los cambios en el movimiento. En Palomino (et al) *La nueva dinámica de las relaciones laborales en Argentina*. Buenos Aires: Baudino.
- Palomino, H. (2008). Empresas recuperadas y políticas públicas. En Giarracca, Norma y Gabriela Massuh (comps.) *El trabajo por venir. Autogestión y emancipación social*. Argentina: Editorial Antropofagia.
- Pizzi, A. y Brunet, I. (2012). Nuevas formas del movimiento obrero: las empresas recuperadas por sus trabajadores en Argentina. Articulaciones políticas y estrategias de inserción económica. En *Cuadernos de Relaciones Laborales* 30, (2) 563-583.
- Rebón, J. (2004). Desobedeciendo al desempleo: La experiencia de las empresas recuperadas. *Cuadernos de Trabajo* (2) 167.
- Rebón, J. y Salgado, R. (2010). Empresas recuperadas en la Ciudad de Buenos Aires. Un balance desde una perspectiva emancipatoria, *Gestión obrera: del fragmento a la acción colectiva*. Uruguay: Nordan Comunidad.
- Rebón, J. (2005). Trabajando sin patrón. Las empresas recuperadas y la producción. En *Documentos de Trabajo IIGG*, (44).
- Rebón, J. y Salgado, R. (2007). *Transformaciones emergentes del proceso de recuperación de empresas por sus trabajadores*. Argentina: Labour Again Publications.

- Rifkin, J. (1996). *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. España: Paidós.
- Ruggeri, A. (comp.) (2012). *Las empresas recuperadas: autogestión obrera en Argentina y América Latina*. Buenos Aires: Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras.
- Ruggeri, A. (2014a). *¿Qué son las empresas recuperadas?: autogestión de la clase trabajadora*. Buenos Aires: Continente.
- Ruggeri, A. (2014b). *Las empresas recuperadas en el período 2010-2013*. Argentina: Facultad de Filosofía y Letras UBA.
- Ruggeri, A., Desiderio, A. y Balaguer, E. (2017). *BAUEN. El hotel de los trabajadores*. Buenos Aires: Callao Cooperativa Cultural.
- Salvia, A. (2005). Crisis del empleo y nueva marginalidad: el papel de las economías de la pobreza en tiempos de cambio social. En Mallimaci, Fortunato y Agustín Salvia (coord.) *Los nuevos rostros de la marginalidad. La supervivencia de los desplazados*. Buenos Aires: UBA-IIGG/Editorial Biblos.
- Sánchez, A. (1969). *Ética*. México: Grijalbo.
- Saavedra, L. (2005). Entre la desocupación y la recuperación autogestiva de empresas: la configuración del espacio de las fábricas recuperadas. En Mallimaci, Fortunato y Agustín Salvia (coord.) *Los nuevos rostros de la marginalidad. La supervivencia de los desplazados*. Buenos Aires: UBA-IIGG/Editorial Biblos.
- Taylor, F. (1961). *Principios de la administración científica*. México: Herrero Hermanos.
- Thuderoz, C. (1995). Du lien social dans l'entreprise. Travail et individualisme coopératif, *Revue française de sociologie*.
- Vachet, P. (1973). *Las enfermedades de la vida moderna*. España: Editorial Labor.
- Veblen, T. (1965). *Teoría de la empresa de negocios*. Argentina: Editorial Universitaria de Buenos Aires.

Zibechi, R. (2006). La emancipación como producción de vínculos. En Ceceña, Ana Esther, *Los desafíos de las emancipaciones en un contexto militarizado*, CLACSO. Argentina: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Zurla, P. (1989-1990). Calidad y cultura del trabajo en los años ochenta. *Sociología del Trabajo* (8).



Fuente: Boudreau, J. (2015). *The book boom: Early book binding inventions* [imagen]. Recuperado de <http://americanhistory.si.edu/blog/book-boom-early-bookbindig-inventions>.

Análisis de estructuras de oportunidad y recursos de poder sindical. Aplicación metodológica

Analysis of opportunity structures and labor union
power resources. Methodological application

Artículo recibido 08/06/2017

Aceptado 12/09/2017

Carlos Antonio García Villanueva*

RESUMEN

Ante el importante papel que tienen las instituciones sindicales en México, el presente trabajo tiene como fin exponer un estudio realizado a tres sindicatos de la industria textil presentes en el país, durante un período que tiene inicio en 1982 y fin en 1998. El objetivo de este análisis fue clasificar y explicar las analogías y diferencias que presentan estas figuras ante el cambio en las estructuras económica y política. A través de un método comparativo se fraguó el eje de las similitudes, una vez que se seleccionó a cada organización sindical como unidad de análisis, se llevaron a cabo diversas técnicas tanto de orden cualitativo como cuantitativo. A modo de conclusión se presentan de manera esquemática los hallazgos que configuran un discurso común construido dentro de una realidad con altos grados de inactividad y desmovilización.

Palabras clave: sindicato, asociación, libertad sindical.

* Profesor-Investigador. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México.

ABSTRACT

In view of the important role of trade union institutions in Mexico, the paper aims to present a study of three trade unions in the textile industry in the country, beginning in 1982 and ending in 1998. The objective of this analysis was to classify and explain the analogies and differences that these figures before the change in economic and political structures. Through a comparative method, the axis of similarities was forged, once each trade union organization was selected as a unit of analysis and various techniques, both qualitative and quantitative, were carried out in each one. By way of conclusion, the findings that form a common discourse constructed within a reality with high degrees of inactivity and demobilization are presented in a schematic way.

Keywords: Trade unions, associations, freedom of association.

Cómo referenciar este artículo

García, C. (2017). Análisis de estructuras de oportunidad y recursos de poder sindical. Aplicación metodológica. En *Administración y Organizaciones*, 20, (39), 121-159.

Introducción

En este artículo se pretende generar una propuesta metodológica para analizar la vida de las organizaciones de trabajadores, que pueda ser utilizada para cualquier otra forma de asociación. No se trata, por lo tanto, de dar a conocer resultados concretos de investigación; aunque la observación y las distintas formas de conversaciones que se llevaron a cabo, a lo largo del proceso del trabajo de campo en el año 2000, son el telón de fondo de las reflexiones que aquí se presentan.

Es así que, el presente trabajo descansa en la creencia de que, a esta altura del desarrollo de los estudios comparativos sobre el tema que nos ocupa, es aconsejable comenzar a especificar los fenómenos, cuya variación se trata de explorar o cuyos determinantes se intentan detectar. Para ello, se recurre a un método comparativo, el cual consiste en una serie de estrategias, donde cada una recibe distinto énfasis y tiene distinta prioridad, como orientadora en la aplicación de las restantes, durante distintos momentos del desarrollo intelectual y académico de un área de estudio. Cuanto mayor es la madurez de un campo, las estrategias de análisis utilizadas se aproximan al ideal de un instrumental analítico que permita, tanto poner a prueba enunciados explicativos como enriquecer la teoría por medio de la generación de nuevas hipótesis.

Dado que el objetivo de este trabajo es proponer un esquema de análisis más que poner a prueba proposiciones, la evidencia presentada en apoyo de las ideas que se exponen tiene carácter ilustrativo. El esquema se resume en el siguiente enunciado: el grado de influencia de un movimiento sindical proviene de: i) la estructura sindical o forma de organización; ii) los recursos de poder y las capacidades que surgen del contexto económico de la fuerza de trabajo y, iii) los recursos de poder que se derivan del contexto político nacional.

El esquema anterior se propone para el estudio de los sindicatos de la industria textil de México, lo que permite clasificar y explicar, tanto el tipo de respuestas como las analogías y diferencias ante un cambio en las estructuras económica y política. Dada la complejidad de los sindicatos de la industria textil, se contempló el estudio de tres de ellos, el cual se hizo de manera independiente; aunque están interrelacionados para, finalmente, elaborar el trabajo de comparación entre ellos.

El período objeto de estudio tiene una extensión relativamente amplia (1982-1998). Se tomó como punto de partida el año de 1982, tiempo en el que la crisis económica se ve acompañada de la aplicación de medidas de ajuste que culminaron en los primeros años de la década de los noventa; posteriormente, las exigencias de agencias financieras internacionales y los acuerdos

comerciales de largo alcance derivaron en reestructuraciones económicas que han afectado los recursos, estrategias, y objetivos de los sindicatos.

Para circunscribir el ámbito de análisis, la investigación estuvo centrada en los *movimientos sindicales* y no en los *movimientos laborales*; éstos últimos entendidos como el conjunto de organizaciones que articulan los intereses de la fuerza laboral, y que dependiendo de la coyuntura político-económica, una u otra de estas organizaciones tomarán el liderazgo y fijará la dirección de sus esfuerzos. Bajo el término movimiento sindical se incluyen sólo organizaciones sindicales, ya que los movimientos laborales denotan formas de articulación y acción de la fuerza laboral en contextos más amplios (Falleto, 1979; Valenzuela, 1983; Lange y Ross, 1990). Para caracterizar los movimientos sindicales así como su papel de actores políticos y económicos es conveniente considerar cuatro factores: a) sus recursos de poder, así como los determinantes de los mismos; b) sus estrategias y objetivos; c) las formas de organización de los trabajadores que representan, d) el grado de influencia que pueden ejercer sobre las decisiones económicas que los afectan y; e) las formas de vinculación a las instancias de gobierno y a los partidos políticos.

Interesa aquí el desarrollo de un esquema comparado entre sindicatos de una sola industria que tome en cuenta los factores asociados con el poder, las orientaciones y la representatividad sindical, así como su desempeño como actor político y económico. La elección del tema de investigación se basó en el siguiente supuesto: el sindicato es un actor político y económico estratégico, cuyas fuentes y recursos de poder dependen en demasía de la combinación de la naturaleza del sindicato y del contexto económico y político en el cual ese sindicato se desenvuelve, y que dependiendo de la naturaleza del sindicato, los cambios en la estructura de oportunidad tendrán impactos diferentes sobre su poder económico y político.

De acuerdo a lo anterior, la pregunta guía del estudio fue: ¿cómo afectan las políticas de integración, reestructuración económica y el cambio político a los recursos de poder, las capacidades y las estrategias del sindicalismo textil de México? Para dar respuesta a esta interrogante fue indispensable establecer la definición de los conceptos que permitieran el análisis de la magnitud de los cambios económicos y políticos, así como el impacto sobre el poder sindical.

La exposición del esquema de análisis está dividida en dos partes. En la primera se presentan los componentes claves del marco conceptual que son: I. Estructuras de oportunidad económica y política; II. Naturaleza de los sindicatos y; III. Fuentes y recursos de poder sindical. Al mismo tiempo, se agrega un conjunto de categorías que permiten obtener una imagen de la

amplitud del movimiento sindical y destacar la utilización de sus recursos, así como las estrategias, que a partir de su visión sobre el cambio en las estructuras políticas y económicas, ha diseñado para hacer frente a los posibles retos. La segunda parte está encaminada a la ubicación del sujeto y la estrategia metodológica que se siguió en el desarrollo de la investigación. Finalmente se presentan las conclusiones.

Cabe destacar que se parte de la premisa de que los sindicatos no son sólo instituciones de representación, sino que tienen otros roles como los de convocatoria, de elaboración de proyectos, de propuestas, de administración de recursos humanos, materiales y financieros, de agregación de demandas y de canalización de las mismas, de reclutamiento de funcionarios, etcétera. Los sindicatos son instituciones con necesidades y objetivos y no organizaciones pasivas que responden de manera automática a los cambios en las estructuras económica y/o política. Aún cuando se observan ciertas similitudes, en cada uno de ellos existe una visión y una combinación particular de objetivos, necesidades, intereses, así como del tipo de estrategias que deben adoptar frente a los cambios en las estructuras de oportunidad.

I. Estructuras de oportunidad

¿Qué debe entenderse por estructura de oportunidad? De acuerdo a Robinson (1998), durante la década de los ochenta, el concepto de *estructura de oportunidad política* fue utilizado en la literatura de los movimientos sociales para analizar los *factores externos* del movimiento de los derechos civiles, conocer los grados de afectación de las oportunidades políticas sobre dicho movimiento, y cómo este contexto modifica también los recursos de poder del movimiento¹. Los cambios en la estructura de oportunidad política están íntimamente relacionados con procesos de creación de marcos de significados a través de los cuales los actores sociales redefinen las estrategias a seguir ante determinadas situaciones. Los acontecimientos políticos y económicos son percibidos a través de los significados que difunden los medios de comunicación, el Estado y las organizaciones sociales, donde la interacción de éstas últimas adquiere singular importancia para ello.

¹ Al respecto véase también Jenkins (1994). El autor establece que el potencial de movilización de recursos está en buena medida determinada por el grado de organización del grupo preexistente. Los grupos que comparten identidades distintivas fuertes y redes interpersonales pueden establecer formas de organización y, de este modo, movilizarse rápidamente.

En el trabajo se utilizó la idea de *estructura de oportunidad* en el mismo sentido, sin embargo, esta noción fue ampliada con el propósito de abarcar, en el estudio de los sindicatos, los grados de afectación que generan los cambios en las estructuras de oportunidad política y de oportunidad económica, dado que el poder del sindicato existe en ambas esferas. Así, es posible anotar que las opciones estratégicas de los sindicatos estarán limitadas por una serie de factores condicionantes del entorno (Ver Tabla 1). Por ello es preciso revisar las instituciones y organizaciones mediante las cuales el movimiento sindical expresa sus formas de acción, así como el impacto que éstas pueden tener sobre sus recursos de poder. En ese sentido, según Di Tella (1967), en el estudio de los movimientos sindicales deben analizarse las condiciones que favorecen o dificultan la formación de los sistemas de expresión y de acción de los sindicatos, pues no es suficiente con describir el contexto estructural, el cual sin duda marcará los límites a las posibilidades de ciertos tipos de expresión.

Por otro lado, diversos estudios han documentado de manera extensa los efectos de determinadas variables económicas –costo de vida, desempleo y salarios– sobre las estrategias sindicales. En ellos se ha encontrado que el desempleo derivado de los cambios en la *estructura de oportunidad económica* obedece a circunstancias poco propicias y tendientes a debilitar la capacidad de negociación de las organizaciones obreras (Bain y Elseike, 1976). Asimismo, se encuentra que los avances tecnológicos se relacionan con las diferencias en la estrategia sindical adoptada, ya que las evoluciones en este campo han resultado cruciales, pues afectan componentes clave en el lugar de trabajo, tales como el abandono gradual de antiguas formas de producción y su reemplazo progresivo por formas tecnológicas intermedias –consideradas como procesos industriales con tendencia al empleo de maquinaria con poca innovación y al trabajo en cadena–, o por fábricas totalmente automatizadas, como ocurre con industrias como la petroquímica, automotriz, electrónica, entre otras. Una transición de esta naturaleza repercute sobre el contenido de las tareas productivas, la organización del proceso de trabajo, la segmentación del mercado laboral, en los perfiles técnico-profesionales, en el patrón de la formación sindical y por supuesto, en el carácter mismo del sindicato; situación que implica una reconstrucción radical del movimiento sindical y un gran cambio en los objetivos de su organización (De la Garza, 1993; Calero, 1988; Mertens, 1990; Alonso, 1991).

La llamada regionalización e internacionalización de las economías es la resultante de un proceso combinado entre modernización tecnológica y adopción de programas de ajuste que conllevan decisiones *desreguladoras*, con especial énfasis en el mercado financiero. Si en el modelo económico anterior el objetivo de los

grandes consorcios internacionales era que sus filiales se expandieran dentro de los mercados protegidos, actualmente su estrategia es hacerlo en el mercado global, y esto implica la transformación de las estructuras que generan formas más amplias de producción y oferta. Esta nueva lógica erosiona los parámetros sindicales, debido a las constantes presiones empresariales y gubernamentales por el aumento de los índices de productividad y la elevación en los parámetros de calidad y competitividad por la vía de la disminución en los costos de producción y la reducción del contenido de los contratos colectivos de trabajo (Portella, 1998).

Desde esta perspectiva, los programas de ajuste estructural y la apertura a los mercados internacionales deben entenderse como cambios en la estructura de oportunidad económica que enfrentan los sindicatos. Dicho enfrentamiento dará forma y valor relativo o sustantivo a los distintos recursos de poder que poseen estas organizaciones. De tal suerte que el suministro y el valor de los recursos de poder sindical también estarán implicados en la estrategia, toda vez que los sindicatos con una conducción sólida buscarán el diseño y la aplicación de aquellas estrategias que les permitan utilizar al máximo los recursos de poder que tengan en abundancia, o los que sean más efectivos, o ambos.

Cuando se habla de estructura de oportunidad política, se considera en ella la relación entre los sindicatos, los partidos políticos, y el Estado. El primer aspecto a considerar en el examen de las relaciones entre estos actores, es la incorporación de la clase trabajadora al sistema político. En términos teóricos, los partidos políticos son vitales debido a que proporcionan una expresión organizada a los intereses, los hacen políticamente efectivos, y vinculan las presiones democráticas y los resultados de la política y de la actividad del Estado (Panebianco, 1981).

Para el caso de México, los sindicatos –que estaban inmersos en una relación de subordinación frente al Estado durante décadas–, no contemplaron que el proceso de transición hacia la democracia no implicaba necesariamente su desaparición, sino que exigía de ellos un rediseño de sus organizaciones y de su relación con el Estado (Bensusán, 1996), por lo que los cambios en la estructura de oportunidad afectaron su estrategia. Por ejemplo, cuando el ejercicio de las instituciones se utiliza para frustrar los esfuerzos de la organización sindical, el valor radica en las estrategias que los sindicatos diseñan.

II. Naturaleza de los sindicatos

Dentro de la lógica de organización y la capacidad de movilización que caracterizan a los sindicatos existen diferencias importantes. En primera instancia, se

encuentran aquellas organizaciones en las cuales la afiliación de sus miembros es *voluntaria* pero también aquellas en las que es *obligatoria*. Como segundo aspecto, las diferencias sobre los recursos de poder con los que cuentan los sindicatos, así como en las estrategias que utilizan para hacer uso de esos recursos, son también importantes. De ahí que la afectación ocasionada por la reestructuración neoliberal sobre los sindicatos y sus recursos de poder sea diferente y gradual; puesto que los tipos de sindicato están determinados por las ideologías y las prácticas, tanto de los líderes sindicales como de sus miembros.

A. Sindicalismo voluntario

Se observa la existencia de cuatro tipos básicos de sindicalismo en sistemas donde sus miembros tienen una relativa libertad para integrarse o desafilarse del sindicato:

1) Sindicalismo sectario: puede ser altamente crítico con relación a la política económica existente. Pretende hablar en nombre de toda la clase trabajadora; de hecho no busca organizar a todos los trabajadores dentro de sus sindicatos. Trata de mantener una membresía limitada a la cual sólo podrán ser incorporados aquellos trabajadores que adopten la ideología particular de ese sindicato, sea religiosa o política.

2) Business unionism o Sindicatos de negocios: provee servicios altamente especializados en los procesos de negociación colectiva; tiene un manejo adecuado de los motivos de queja y conflicto que pudiesen surgir entre sus agremiados. Sus líderes sindicales no están preocupados por la democracia interna. Tienden a aceptar la legalidad de los valores empresariales que aplican en sus propias organizaciones. Sus *críticas* sobre la competencia capitalista tienden a ser amplias y *ad hoc*.

3) El sindicato del movimiento social: tiene intereses económicos que representar, por lo que debe actuar adecuadamente en los procesos de negociación colectiva; pero también forma parte del amplio movimiento social que busca reformar el orden político y económico para conducirlo dentro de los lineamientos de los ideales de la justicia económica y democracia. Para alcanzar y mantener altos niveles de membresía, deben generar en los afiliados sentimientos de pertenencia, sobre la selección de sus prioridades, estrategias y sobre el alcance –colectivo– de sus metas.

4) El sindicato social: posee elementos de los dos tipos 2 y 3. Tienen una amplia perspectiva y agenda política. Mediante la adecuada asignación

de tareas al interior, busca de manera activa organizar el mayor, sino es que todo, aspecto salarial de los trabajadores. Pretende representar los intereses económicos y políticos de los trabajadores en general, en adición a los miembros de los sindicatos existentes. Son poco críticos del orden económico-político existente.

B. Sindicalismo obligatorio o no voluntario

En los sindicatos de *afiliación obligatoria o no-voluntaria*, la posibilidad de que los miembros decidan libremente afiliarse o no al sindicato es nula. Un determinante fundamental en la ubicación de sindicatos de membresía obligatoria es la forma y circunstancias en que el movimiento laboral fue incorporado al Estado. Este tipo de organizaciones obreras no se conforma con las contribuciones o donaciones de los agremiados, sino que cuenta y confía en los recursos suministrados directamente por el Estado o por los empleadores. Estos recursos pueden adoptar la forma de beneficios conferidos hacia los líderes sindicales y luego ser traspasados entre los miembros condescendientes del sindicato a través de redes proteccionistas.

En la práctica, es importante saber en qué parte del ideal puro de los tipos de sindicalismo voluntario e involuntario se ubica un movimiento sindical en particular o un movimiento laboral nacional. Para el caso que nos ocupa -el del sindicalismo textil de México-, la afiliación de los trabajadores es obligatoria; sin embargo, en el período de conformación de este sindicalismo se aprecian otras formas de agremiación cuya consideración resulta interesante en este trabajo.

III. Fuentes y recursos de poder

A. Fuentes de poder del sindicato

Antes de definir lo que se entenderá como *fuentes de poder*, es necesario realizar una breve consideración sobre el concepto de poder². En el contexto de este trabajo la acepción de poder debe entenderse como un concepto relacional.

² Para Hobbes (1980:69), el poder de un hombre “consiste en sus medios presentes para obtener algún bien manifiesto futuro”. En Maquiavelo (1981), el poder es la capacidad de gobernar del príncipe para vencer y dominar. Para Weber (1964:43), el poder “significa la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad”. Véase también Bobbio (1989).

Este hecho permite considerar que los vínculos de poder son relaciones de fuerza que surgen de la interacción entre los actores, en función de su capacidad de movilizar recursos, los cuales permiten a un actor obtener más provecho de la relación que otro, aun suponiendo que este segundo actor tampoco esté desprovisto de recursos (Ackerman, 1981). Robinson (1998) acepta que el poder tiene su carácter relacional, pero rechaza aquellas tendencias a combinar de manera única el poder con la coerción, la manipulación, la influencia, la autoridad y la fuerza, tal y como lo plantean Bachrach (1962) y Baratz (1963). Sin embargo, la *coerción*, el *intercambio* y la *persuasión*, conceptos vinculados al poder (Michels, 1969), pueden ser también considerados como fuentes de poder sindical, especialmente cuando se observa que el cambio en el liderazgo y las estrategias pueden hacer la notable diferencia en el comportamiento de los sindicatos y sus éxitos para transformar los recursos de poder en instrumentos más efectivos. Cabe destacar que ignorar todo esto puede debilitar y hasta invalidar cualquier esfuerzo para entender las dinámicas del poder sindical.

Comprender cuáles son las fuentes de poder constituye un paso previo y necesario para conocer las tácticas que se orientan al desarrollo y uso de los recursos de poder. En este estudio por fuentes de poder deben entenderse aquellos factores, situaciones y elementos que favorecen la creación o formación de los recursos de poder³. Las consideraciones neoclásicas sobre las fuentes de poder sindical ponen escasa o nula atención a la importancia de los factores institucionales (Rogowski, 1987)⁴. Por tanto, existen razones *a priori* para sospechar que enfocarse exclusivamente en la capacidad de movilización, considerándola como una fuente de poder, puede ser inadecuada.

Entre los determinantes de las fuentes de poder sindical que son utilizados en este trabajo para el esquema de análisis se encuentran: tipos de servicio para los afiliados; satisfacción de los afiliados por los servicios que se ofrecen; tipo de comisiones de apoyo a los afiliados; tipos de apoyo [legal, psicológico, etcétera]; capacidad

³ Robbins (1987: 275-276) diferencia bases y fuentes de poder: “Las bases de poder designan aquello que tiene el sujeto y que le confiere poder (...) son lo que controlamos y nos permiten manipular la conducta ajena. (...) las fuentes nos indican de dónde obtiene el sujeto sus bases de poder”. Así, se habla de base coercitiva –control de sanciones o castigos–, base de recompensa –control de recompensas materiales–, base persuasiva –control de recompensas simbólicas–, y base de conocimiento –control de la información–; mientras que las fuentes hacen referencia al origen de las bases de poder.

⁴ Di Tella (1967) identifica como factores institucionales: i) la organización burocrática, ii) la identificación emocional y iii) la identificación ideológica. Estos factores institucionales que han sido denominados como vínculos, y que fueron identificados por los estudiosos de las formaciones obreras como fuentes de poder, pueden influir sobre el diseño de la estrategia y en la toma de decisiones.

de convocatoria del sindicato; sistemas de asamblea; respuesta de los afiliados en las convocatorias; estatutos; formas de distribución de responsabilidades; formas de control, evaluación y seguimiento de funciones; selección de funcionarios en distintos niveles; formas identificación de los afiliados con el sindicatos; diseño de estrategias para promover grados de identificación de los afiliados con el sindicato.

B. Recursos de poder sindical

El análisis de los recursos de poder que poseen los sindicatos ofrece una serie de ventajas con relación al ejercicio del poder. Se puede realizar una mejor valoración de las modificaciones que experimentan las capacidades de acción y conducta sindical, especialmente cuando las medidas operativas se vinculan a: los intereses colectivos, la tendencia a tomar decisiones con pleno conocimiento de la fuerza que existe en un grupo opositor, la preparación de los recursos antes de que tengan lugar las situaciones de conflicto, y el control mismo sobre esos recursos.

Para el esquema de análisis se considera que los recursos de poder y capacidades del sindicato están bajo el control de las mismas organizaciones. Entre los que se consideran más importantes se identifican: a) Densidad sindical, b) Coherencia de estructura y de organización, c) Recursos materiales, d) Capacidad de alianza, e) Capacidad política, f) Capacidad de movilización, g) Capacidad de negociación, h) Capacidad de estrategia, i) Capacidad discursiva; j) representatividad; k) legitimidad; l) identidad y; m) democracia sindical. Todos estos recursos de poder pueden ser empleados para acrecentar la fortaleza del sindicato, y en especial cada una de las fuentes de poder mencionadas. El suministro de cada uno de estos tipos de recursos de poder y de las capacidades, estará determinado por la naturaleza del sindicato y a la estructura de oportunidad política y económica. El valor o la utilidad de cada uno de los recursos de poder dependen del diseño de la estrategia que realice el sindicato⁵.

a) Densidad sindical. Se considera el número de los afiliados que afilia un sindicato durante determinadas etapas de su desarrollo. El análisis de las tasas de sindicación y su distribución por sectores permite conocer el grado de penetración que los sindicatos han alcanzado sobre la población trabajadora, así como las estrategias que han seguido para la organización de sus afiliados.

⁵ El listado de recursos de poder y capacidades en las organizaciones que aquí se presenta, fue elaborado a partir de la tipología desarrollada por Robinson, (1998), véase también Kochan y Katz (1988), el trabajo desarrollado por McAdam, McCarty, Zald, (1999) y por Cartwright y Zander, (1977).

Sin embargo, los estudios en este campo se han visto limitados por la escasez y la baja confiabilidad de los datos⁶. Estas limitantes pueden ser interpretadas como síntomas del bajo nivel de institucionalización que ha tenido el sindicalismo en algunos países, mientras que en otras naciones la ausencia de datos confiables puede ser considerada como una forma de manipulación por parte de las dirigencias, ya que desde la óptica de las estrategias de acción sindical, los datos sobre afiliación tienen un valor importante en la acción instrumental. En lo que concierne a la desagregación de la densidad sindical, ésta está dada por: el número de secciones; número de afiliados a las secciones del sindicato; distribución geográfica de las secciones; importancia de las secciones⁷. Asimismo, dependiendo del número de afiliados, los ingresos de la organización por cuotas sindicales pueden aumentar o disminuir.

b) Coherencia estructura /organización sindical. Se concibe como la resultante de las relaciones que la legislación laboral instituye entre las organizaciones que representan los intereses de distintos sectores de trabajadores, de los diversos niveles de agregación de la fuerza de trabajo, y de los servicios que sea capaz de ofrecer a sus agremiados (Woldenberg y Giménez, 1986). La revisión de la estructura de las organizaciones sindicales permite valorar su comportamiento, así como su capacidad de incidencia en el sistema de relaciones políticas, económicas y laborales, ya que la actividad político-sindical se realiza por la vía de sus instancias de dirección (o de gobierno), y por la organización de sus cuadros. Asimismo, el análisis de la relación estructura sindical/formas de organización implica una discusión sobre: el volumen y composición de los sindicatos y de las organizaciones afiliadas; la organización interna (distribución en las tasas de participación de los afiliados en asambleas, en las votaciones para la elección de los delegados, y las condiciones que favorecen o impiden su burocratización); los límites jurídicos de su representatividad; la homogeneidad o heterogeneidad de sus estructuras; y la concentración o dispersión de los recursos de poder disponibles y que pueden ser movilizados⁸.

⁶ Los datos sobre el número de trabajadores afiliados a organizaciones sindicales generalmente presentan inconsistencias y son cifras poco fiables. Un análisis que presenta las dificultades que existen para la medición de la tasa de sindicación, lo realiza De la Garza (2006).

⁷ Véase el trabajo coordinado por Méndez, García y Leyva (2005), en el cual se elaboran los perfiles de las grandes centrales obreras y de los sindicatos nacionales en México y, ofrecen datos importantes sobre los índices de sindicación, elaborados partir del trabajo directo con las organizaciones de trabajadores.

⁸ Otros determinantes a considerar en la estructura y organización sindical son: Central de afiliación; número de sindicatos y/o secciones; composición de la estructura; órganos de gobierno; revisión de estatutos; constitución de sindicato; composición funcional; organización de sus cuadros; formas de

c) Recursos materiales. Incluyen el ingreso de los sindicatos por concepto de las cuotas de sus miembros, de las inversiones (tales como instrumentos financieros o bienes inmuebles), recursos derivados de los acuerdos colectivos, y los que provienen de los programas del Estado. Las fuentes de ingresos que tienen los sindicatos pueden desagregarse de la siguiente forma: Cuotas confederadas, personales y de funcionarios de elección popular (asambleístas, diputados federales y locales, senadores, presidentes municipales, síndicos y regidores); propiedad de inmuebles; renta de oficinas; venta de documentos sindicales (revistas, periódicos, estatutos, contratos, entre otros); honorarios por asesoría; cooperaciones de distinta índole.

d) Capacidad de alianza. En un sentido estricto, las alianzas son consideradas como acuerdos organizativos conductores de políticas operativas. En las alianzas las organizaciones e instituciones independientes comparten la autoridad y el riesgo estableciendo vínculos que desvanecen los límites de las propias organizaciones. Para el caso de los movimientos sindicales, el establecimiento de alianzas tiene dimensiones de coordinación tanto vertical como horizontal. La dimensión vertical se refiere a la capacidad del sindicato para promover acciones colectivas coordinadas en todos los niveles, desde lo local hasta lo nacional (y en algunos casos internacionales). Mientras que la coordinación horizontal se refiere al grado en el que las acciones colectivas están dirigidas al interior de los sindicatos como son, la realización de asambleas o reuniones previas a los procesos de negociación.

e) Capacidad política. Para tener presencia y fortaleza en el ámbito político. Se observa en dos dimensiones: 1) En la relación Estado-sindicato existen dos ámbitos: A) el sindicato ofrece el consentimiento político y económico de sus agremiados –a partir de la afiliación obligatoria–, entendido como un compromiso de aceptación de la legitimidad del sistema, así como de abstenerse de realizar aquellas acciones que puedan poner en riesgo el buen funcionamiento de la maquinaria estatal. Así, ofrece el control social de sus afiliados para obtener beneficios de distinta índole, sean personales de medidas de apoyo dirigidas al conjunto de los trabajadores. B) los sindicatos establecen con el Estado una relación de confrontación por el reconocimiento de sus facultades y legitimación jurídica en la esfera político-laboral, especialmente

organización de sus sindicatos y/o secciones (tamaño, ubicación geográfica, desarrollo tecnológico de las empresas); importancia de los sindicatos y/o secciones; formas de elección de representantes seccionales y/o de sindicato; formas de elección de los secretarios; funciones de las secretarías; funciones de los delegados; número de reuniones por año y carácter de las mismas (congresos, reuniones de Comité, asambleas; perfil de asistentes a reuniones convocadas).

cuando se intenta el establecimiento de normas y reglamentos que atentan contra los derechos adquiridos por los trabajadores, cuando en la formulación de la política económica no son consultados o cuando esa política no es favorable al conjunto sindical. 2) con los partidos políticos su relación puede darse por vía de los votos: El sindicato puede establecer el compromiso de incrementar el número de simpatizantes por un partido en específico. En este caso el intercambio puede ser mediante el planteamiento de posibles reivindicaciones de tipo salarial y de mejoras en la calidad de vida de los asalariados. Sobre este aspecto resulta clave entender que la amplitud, frecuencia y nivel de participación de los sindicatos en las distintas instancias de poder político y de gobierno, no son en sí recursos de poder, deben entenderse como oportunidades que pueden derivar en beneficio de éste y otros recursos de poder⁹.

f) Capacidad de movilización. Depende de su eficacia para movilizar los recursos –políticos y económicos– de cada una de sus organizaciones¹⁰. El nivel de eficacia será medido por la forma en la que sus distintas organizaciones se articulan y agregan los recursos de poder. De acuerdo a Robinson (1998), la capacidad de movilización es una función que pertenece al ámbito de la membresía y a la intensidad del compromiso de los afiliados. Ambos factores determinan el número de personas que pueden movilizar en las acciones colectivas y el tipo de acciones en las cuales esos miembros estarían dispuestos a comprometerse.

g) La Capacidad de negociación. Estará dada por el grado de centralidad de la negociación colectiva. La pertinencia de utilización de este recurso depende fundamentalmente de los objetivos o problemas específicos que se abordan en la negociación, elementos que constituyen una condición para su aplicación efectiva. En el proceso de negociación puede haber intentos de utilizar recursos que no son pertinentes o reducir la pertinencia de aquellos recursos controlados por otros.

h) Capacidad estratégica. Radica en leer el contexto y responder rápida, creativa y propositivamente a los retos y oportunidades que éste le presenta. Entre

⁹ Entre sus categorías pueden considerarse: grado de inserción del sindicalismo en las estructuras del gobierno; participación en puestos de elección popular (presidentes municipales; regidores, gobernadores); número de comisiones donde existe representación sindical; número de representantes sindicales en cada comisión; importancia de cada comisión; participación en el cuerpo legislativo (diputados y senadores); ubicación política dentro de las centrales obreras (importancia del sindicato); valoración de su partido; visión de los cambios políticos; opinión sobre los procesos de transición a la democracia.

¹⁰ La capacidad de movilización puede ser *operativizada* como un producto de la densidad del sindicato (la parte de la fuerza laboral afiliada) y el número de miembros del sindicato dispuestos a hacer trabajo voluntario para su organización. Una medida más sofisticada podría también diferenciar entre los compromisos por los cuales los miembros del sindicato estarían dispuestos a realizar el trabajo voluntario.

los elementos distintivos se incluyen: 1) Los recursos intelectuales del sindicato –algunas veces medido por el tamaño y la calidad del equipo de investigadores–. 2) El aliento y la profundidad de las redes sindicales hacia la amplia comunidad académica, los investigadores y otros movimientos sociales progresistas, que son un importante suministro para que el gremio se provea internamente de recursos intelectuales. 3) El grado en el que los líderes políticos sindicales están dispuestos y pueden trabajar con el equipo de investigadores del sindicato y con los intelectuales simpatizantes¹¹.

i) La capacidad discursiva. Ésta tiene dos dimensiones: 1) puede ser llamada la capacidad retórica o de *efectividad*, lo que significa la habilidad del sindicato para estructurar su particular punto de vista, de tal forma que éste se conecte de manera poderosa y persuasiva con las concepciones normativas y empíricas de la audiencia que está buscando convencer para validarlo. 2) puede ser llamada el *alcance de las comunicaciones*, que significa la habilidad para comunicar su enfoque de manera efectiva a sus afiliados, a los empleadores y funcionarios de gobierno, y al público en general.

j) Representación y representatividad sindical. Las formas y reglas de representación sindical están vinculadas de manera directa con las funciones sindicales en un contexto determinado de las relaciones laborales. Esta representación se encuentra definida por distintas disposiciones de carácter jurídico, como una forma de prevención y resolución del conflicto, con el propósito de mantener la estabilidad social y económica. Ello a través de la ordenación e institucionalización con diferentes grados de formalidad entre los sujetos con capacidad para incidir en el conflicto (Navarro, 1993). A partir de este concepto de representación, propio del derecho del trabajo, hasta su desarrollo y estructuración posterior en los campos de actividad a través de la técnica de representación, en el esquema de análisis se deberá tratar de revisar *grosso modo* el marco histórico en el que se inserta la evolución de los sistemas de representación sindical, limitando el análisis a la reunión de ciertos datos normativos que permitan considerar de manera global la conformación jurídica y la consolidación progresiva de la representación.

En general se distinguen cinco formas diferentes de representación sindical: 1) Los que representan *amplios segmentos de la sociedad*, ahí se discuten sus

¹¹ Entre los determinantes de la capacidad estratégica se encuentran: el análisis de las posiciones de los sindicatos respecto del conjunto de problemas que enfrenta el sector y/o industria; vínculos con instituciones académicas; adquisición de servicios de asesoría; mantenimiento de un grupo interno de asesores; aprovechamiento de la experiencia de antiguos líderes; asistencia a cursos, talleres, seminarios; tipo de evento; número de eventos por año; perfil de los asistentes a eventos de formación político-sindical.

formas de organización, su estructura, cómo y por quién estarán representadas. 2) Los que representan y han representado *intereses agregados* en torno a cuestiones generales de la sociedad y a intereses más particulares de una determinada categoría u organización social (lo que llamamos intereses corporativos). 3) Junto con la representación de los intereses y los proyectos sociales, los sindicatos representan fundamentalmente los *intereses obreros*, en este campo lo que ocurre es que estos actores tienden a corporativizar en organizaciones de tipo gremial, a atomizar, y segmentarse. 4) Los sindicatos han representado históricamente las *demandas de la clase trabajadora*, al respecto se podría decir que los intereses de los trabajadores han sido afectados por dos aspectos contradictorios: su expansión normativa y su exclusión ampliada. 5) Los sindicatos, además de conflictos y separaciones, intereses y actores sociales y demandas, presentaron y expresaron *ideas y proyectos*, visiones de una sociedad deseable.

k) Legitimidad. La legitimidad en los sindicatos recae tanto sobre normas como sobre valores, por lo tanto, hay que indagar de una o otras su aceptación o su rechazo en el grupo social, las causas de ambos o el modo –consenso-disenso– en que se expresan, así como los procesos a través de los cuales se han hecho o pueden hacerse efectivas tales actitudes¹². El modelo de legitimación elaborado por Pearson T. (1968) destaca los siguientes elementos: el mundo de los valores y de las instituciones; los miembros del sistema en los que dichos valores son interiorizados y los procesos de mediación-valoración entre los valores y la acción social. Pero la legitimación del poder es una cuestión de hecho que trata de descubrir, a través de artificios, como los que lo detentan logran hacerse aceptar y hacerse durables.

Toda legitimidad integra o trata de integrar a un grupo social creando por supuesto adhesión y conformidad. Pero esa operación puede ser negativa o positiva, según sean las condiciones de libertad, igualdad, bienestar y pleno desarrollo en que se realiza tal integración, es decir, según sean las condiciones que configuran y caracterizan a dicha colectividad. En este sentido, la legitimidad incorpora y realiza, a través de sus normas, un determinado sistema de valores e intereses (buenos o malos, justos e injustos, según el punto de vista de cada cual). Se trata de saber, en definitiva, qué normas y qué valores son los que socialmente poseen o no legitimación, y por qué se da esa circunstancia con independencia.

Un poder es legítimo en tanto que obtiene obediencia sin necesidad del recurso a la fuerza, de una manera institucionalizada y normalizada, lo cual supone que los hombres lo obedecen por referencia a algún valor comúnmente aceptado,

¹² En el contexto de este trabajo se hablará de legitimidad contraponiéndola, o mejor dicho, diferenciándola de legalidad, entendida ésta como sinónimo sin más de Derecho, de ordenamiento jurídico.

que forma parte del consenso del grupo, si a su vez este valor que legitima al poder enraiza o no en valores más altos capaces de lograr una fundamentación.

La legitimidad social es precisamente aquella que se expresa como legitimación efectiva distinguiéndose entre legitimidad y legitimación. Es así que la legitimidad de los sindicatos se constituye en el plano de su eficiencia en materia política reivindicativa –salarios, prestaciones sociales y económicas, seguridad en el empleo, etcétera– y debe estar vinculado a la construcción de una identidad social basada en el reconocimiento de intereses colectivos propios del grupo de los asalariados, y en su autonomía y diferenciación respecto de los intereses de otros grupos.

I) Identidad obrera. La noción de identidad como concepto abarca una serie de dificultades que pueden ser atribuidas no sólo a la amplitud de los campos de aplicación y de significado que se le ha otorgado, sino también a la forma en la que este concepto ha sido utilizado por aquellos que la estudian. Para fines del presente trabajo, la identidad es una categoría que alude a múltiples ideas, fenómenos y referentes empíricos que constituyen parte de la realidad social en la cual se ubica al individuo que la construye. Es así que la identidad es vista como un proceso mediante el cual el sujeto se reconoce con los demás y se identifica. Ocurre en el marco de una doble dinámica: por una parte en la transformación de la sociedad que sus integrantes le imprimen a través del tiempo, y por la otra en la dinámica de la permanente elaboración, reelaboración e internalización que aquellos hacen de los elementos, a partir de las cuales construirán su identidad. En el proceso hay que distinguir: la transmisión de los elementos cognitivos, ideológicos, simbólicos, organizativos y de actitud, que constituyen la identidad del grupo social al que pertenece el individuo; la internalización que de ellos hace éste último; su reelaboración por parte de este mismo; y la transmisión que posteriormente hace a los integrantes de su grupo y a los individuos con quienes interactúa. Así, la identidad que posee un individuo sintetiza, tanto la que él produce como la de su grupo, que reproduce.

La transmisión de los elementos referidos y su internalización, conforman el momento de la producción y ocurren mediante la *socialización primaria* –familia, escuela, iglesia, y el grupo de relación–, transmitiendo la mayoría de las ideas, normas, actitudes, los sistemas y formas de relación, el conocimiento, la tradición, los códigos simbólicos y las formas de organizarse y trabajar, pre-valetantes en el grupo, mismos que al asimilarse y hacerlos propios provocan que se reconozca ante el grupo como su integrante y, en sentido inverso, que el grupo lo reconozca de la misma manera.

Otro momento de reelaboración y transmisión de la identidad corresponde a la reproducción, la cual está más asociada a las actividades y a las relaciones que genera el individuo y que son el resultado de una *socialización secundaria*,

así como a encarar diversas realidades y enfrentar otras ideas, normas, actitudes sistemas de relaciones, conocimientos, tradiciones, códigos simbólicos, maneras de organizarse y formas de trabajar. Lo anterior permite al individuo reelaborar los elementos que poseía integrando a éstos los que adquiere.

m) La democracia sindical. Se entiende como un sistema institucionalizado de reglas, que permite la adopción de decisiones colectivizadas a través del voto periódico de los trabajadores en condiciones de aceptable competitividad. Si bien esta definición de democracia sindical resulta mínima, se encuentran en ella los valores centrales que sostienen a toda concepción de democracia. Lo que interesa aquí es cómo se establece el sistema de normas y decisiones en el espacio sindical: participar en democracia es tomar parte en los asuntos que afectan la vida del propio individuo y la del resto de los trabajadores. En este sentido, el concepto de democracia sindical alude, como la democracia política, a la idea de lo colectivo, de lo general, como distinto de lo privado, y viceversa. En esta connotación de participación el trabajador se ocupa de los asuntos de su propia acción (Hyman, 1975).

Los sindicatos y los partidos políticos han desempeñado una función de importancia desde finales del siglo XIX, apoyando tanto el progreso económico como el político; sin embargo, las luchas para ampliar los espacios para la libertad política por parte de los trabajadores, tuvieron lugar en el contexto por la obtención de mejoras en lo puramente económico. La libertad de organización y de palabra junto con el sufragio efectivo fueron armas necesarias en la lucha por alcanzar un mejor nivel de vida, seguridad social, jornadas menores, entre otros beneficios. Mientras tanto, los líderes se resistieron a la libertad política en las organizaciones obreras como parte de su defensa sobre los privilegios económicos y sociales que el cargo les atribuía (Lipset, 1960).

El descrédito que se presenta en los sindicatos frente a lo que se debe entender como *facilitar* los procesos de *participación de los trabajadores*, tiene que ver con la dimensión de lo colectivo –esencial en la democracia–, pues la percepción patrimonialista que los liderazgos hacen de sus organizaciones no es compatible con esta dimensión, ya que no sólo devalúa el concepto de democracia sino que ante los ojos de los trabajadores erosiona los principios de las organizaciones sindicales. Otro problema tiene que ver con el *cumplimiento de la función primordial de mediación*, terreno en el cual el sistema de participación de los trabajadores, en la organización sindical que los representa, es constantemente evaluado.

La organización sindical es el espacio donde pueden expresarse los diversos intereses de la colectividad trabajadora, es decir, la organización sindical debe ser el espacio de expresión y de agregación de intereses en donde esta relación positiva e inherente entre sindicatos, democracia y mediación, es algo

más que una mera exigencia, es el resultado de la conformación histórica de las organizaciones obreras¹³. En las dos páginas siguientes se presenta el esquema analítico en versión gráfica.

Aplicación del esquema de análisis

Ubicación del sujeto de estudio

El interés de estudiar al movimiento obrero de la industria textil se debe a que estos sindicatos representan un caso de excepción en la historia del movimiento obrero en México. Los cambios en la estructura de oportunidad política y económica en los años que siguieron a la Revolución Mexicana y, posteriormente, al modelo de desarrollo estabilizador, favorecieron el desarrollo de sus recursos de poder y fortalecieron sus estrategias. Los rasgos corporativos del sindicalismo textil provienen de lo favorable que le fueron las estructuras de oportunidad política y económica. De ahí que sus ligas con el partido del Estado lo hayan definido como un actor eminentemente político, y el poder de negociación centralizada que le otorgaban las formas tripartitas de negociación lo convirtieron en un actor económico de importancia.

Una gran parte de los estudios y trabajos que existen en México sobre el sindicalismo textil son de corte histórico (Martínez y Fernández, s, f; Reyna, 1976, 1996; Gómez, 1999); algunos de ellos analizan el desarrollo y formas de organización de los obreros textiles desde fines del siglo pasado hasta los años cuarenta. Otra parte de la bibliografía está dedicada al análisis de estos trabajadores y sus formas de resistencia pero tienen un carácter local y en algunos momentos se acercan a lo regional (Álvarez y González, 1987); (Basurto, 1983); (Cruz, 1981); (Morales, 1992), abarcando también períodos que no alcanzan el momento presente.

Otros más hacen un análisis del comportamiento de la industria textil pero desde una perspectiva economicista (Portos, 1992, 1993); (Dussel, Piore y Ruíz, 1997); (Certré, 1995); (Romero, 1997); (Montoya, 1993); (Marqués, 1994), sin dar mayor importancia a los actores sociales que se desenvuelven en esa industria, ni considerar el sistema de relaciones laborales que los regula o las estrategias que despliegan en los momentos de la negociación.

El escaso trabajo que existe sobre los sindicatos de la industria textil, su comportamiento y su sistema de relaciones laborales realizado en los últimos años (Arciniega, 1997; Mondragón, 1992), revela parcialmente cuáles son las perspectivas de las organizaciones obreras de esta industria, que si bien tienen un carácter descriptivo, representan un importante punto de partida.

¹³ Sobre democracia en los sindicatos, véase las apreciaciones que sobre el tema hacen Bensusán (1999); De la Garza (1998) y Novelo (1989).

TABLA 1. ESQUEMA ANALÍTICO

I. Estructuras de oportunidad	Sistema institucional y organizacional	Económico	Efectos de variables económicas sobre estrategias sindicales	Avances tecnológicos	
		Político	Relación entre los sindicatos con los partidos políticos y el Estado	Regionalización e internacionalización	
II. Naturaleza de los sindicatos	Sindicalismo voluntario			Sindicalismo sectario	
				Business unionism o sindicatos de negocios	
				Sindicato del movimiento social	
				Sindicato social	
Sindicalismo obligatorio					
III. Fuentes y recursos de poder	Fuentes de poder	Estrategias	La coersión, el intercambio y la persuasión	Determinantes: tipos de servicios para los afiliados; satisfacción de los afiliados por los servicios que se ofrecen; tipo de comisiones de apoyo a los afiliados; tipos de apoyo (legal, psicológico, etcétera); capacidad de convocatoria del sindicato; sistemas de asamblea; respuesta de los afiliados en las convocatorias; estatutos; formas de distribución de responsabilidades; formas de control, evaluación y seguimiento de funciones; selección de funcionarios en distintos niveles; formas de identificación de los afiliados con el sindicato; diseño de estrategias para promover grados de identificación de los afiliados con el sindicato	
				Recursos de poder	a) Densidad sindical
	b) Coherencia de estructura y de organización	El volumen y composición de los sindicatos así como de las organizaciones afiliadas; la vida interna de sus organizaciones considerando elementos tales como la distribución en las tasas de participación de los afiliados en asambleas, en las votaciones para la elección de los delegados y las condiciones que favorecen o impiden su burocratización; los límites jurídicos de su representatividad; la homogeneidad o heterogeneidad de sus estructuras y la concentración o dispersión de los recursos de poder disponibles			
	c) Recursos materiales	Cuotas confederadas, personales y de funcionarios de elección popular (asambleistas, diputados federales y locales, senadores, presidentes municipales, síndicos y regidores); así como propiedad de inmuebles; renta de oficinas; venta de documentos que provienen del sindicato (revistas, periódicos, estatutos, contratos, entre otros); honorarios por asesoría; cooperaciones de distinta índole			
	d) Capacidad de alianza	Vertical			
		Horizontal			
	e) Capacidad política (dimensiones)	Consentimiento político y económico de sus agremiados			
		Relación de confrontación con el Estado	Reconocimiento de sus facultades y legitimación jurídica en la esfera político-laboral		
	Vínculos con los partidos políticos				
	f) Capacidad de movilización	Función: membresía e intensidad del compromiso de afiliados al sindicato			
g) Capacidad de negociación	Estará dada por el grado de centralidad de la negociación colectiva				

Fuente: elaboración propia.

TABLA 1. ESQUEMA ANALÍTICO. CONTINUACIÓN

III. Fuentes y recursos de poder	Recursos de poder	h) Capacidad de estrategia	Recursos intelectuales del sindicato		
			Aliento y la profundidad de las redes sindicales hacia la amplia comunidad académica, los investigadores y otros movimientos sociales progresistas		
			Grado de disposición y trabajo de los líderes políticos con el equipo de investigadores del sindicato y con los intelectuales simpatizantes		
		i) Capacidad discursiva	Capacidad retórica o de efectividad		
			Alcance de las comunicaciones		
		j) Representatividad	Marco histórico		
			Reconocimiento de jurídico formal	Representación de amplios segmentos de la sociedad	
				Representación de intereses agregados	
				Representación fundamentalmente de intereses obreros	
				Representación histórica de las demandas de la clase trabajadora	
		Representación y expresión de ideas y proyectos, visión de una sociedad deseable			
		k) Legitimidad	Aceptación o rechazo en el grupo social		
			Las causas de ambos o el modo – consenso-disenso – en que se expresan		
			Los procesos a través de los cuales se han hecho o pueden hacerse efectivos		
		l) Identidad	Como proceso	Construcción	
Transmisión/reproducción	Socialización primaria Socialización secundaria				
m) Democracia sindical	Colectivo vs privado	Proceso de participación	Espacio de expresión y agregación		
	General vs particular	Función de mediación			

Fuente: elaboración propia. Aplicación del esquema de análisis ubicación del sujeto de estudio.

Los sindicatos de la industria textil

Los sujetos sobre los que se apoya este estudio son tres sindicatos nacionales de la industria textil, uno afiliado a la Confederación de Trabajadores de México (CTM), otro vinculado a la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC) y, por último, uno que al interior de la Confederación Regional Obrero Mexicana (CROM) afilia a trabajadores de esta industria. Los sindicatos que se analizan son organizaciones formalmente constituidas de acuerdo a los ordenamientos legales. Ellos son parte del sector obrero incorporado al Partido Revolucionario Institucional (PRI) y de acuerdo a las constituciones o estatutos de las confederaciones de afiliación, los trabajadores son automáticamente miembros del partido.

La vida de estos sindicatos se encuentra ordenada –entre muchos otros dispositivos– por distintos instrumentos de carácter normativo. Entre

estos se observan aquellos que regulan el desarrollo de los sindicatos frente al Estado y la sociedad, los que limitan el campo de acción del sindicalismo frente a las empresas, y los que determinan el comportamiento al interior de las organizaciones de trabajadores. Todas estas leyes y normas tienen una influencia determinante en la vida y práctica sindical¹⁴.

A partir de lo anterior surgen algunas interrogantes: ¿Cuáles son los antecedentes de las organizaciones obreras objeto de estudio? ¿Cuáles son sus objetivos? ¿Cuáles sus formas de organización? ¿Cuál es la composición de sus recursos económicos? ¿Cómo es la organización de las bases? ¿Cómo se establecen los mecanismos de elección y de representación de los trabajadores?¹⁵. Al buscar las respuestas se pretendió confirmar el supuesto que se planteó al inicio: que dependiendo de la naturaleza del sindicato, los cambios en la estructura de oportunidad tendrán impactos diferentes sobre su poder económico y político.

Es así que se procedió a responder las interrogantes con el análisis de las normas que rigen la vida de los sindicatos, lo cual no significa limitarse a los textos que les dan personalidad jurídica, ya que existen reglas no escritas y sí consagradas en la costumbre –especialmente en materia de representación de los trabajadores–, por lo que ceñirnos sólo a los aspectos normativos limitaría los resultados que pudiesen alcanzarse.

Cada organización sindical tiene una dinámica propia y formas específicas de relación entre representados y representantes, y éstas están determinadas por las normas estatutarias de la organización; en ellas se encuentran los principios y objetivos que guían al gremio, derechos y obligaciones de los líderes y de los socios afiliados, mecanismos disciplinarios, de representación y de elección, así como sus formas de organización.

Con el propósito de revisar las formas de organización de los sindicatos, se analizaron los aspectos estatutarios de tres organizaciones obreras: el Sindicato de Trabajadores de la Industria Textil, de la Confección Similares y Conexos de la República Mexicana (STITCSyC de la RM), afiliado a la CTM; el Sindicato Nacional “Mártires de San Ángel” de la Industria Textil, Similares y Conexos, adherido a la CROC; y la Federación Nacional Textil (FNT), perteneciente a la CROM. Estas organizaciones se integran a la Coalición Nacional Obrera de la

¹⁴ El Artículo 123 constitucional, sus leyes reglamentarias y las legislaciones locales tienen una serie de disposiciones que dan marco a la creación y desarrollo de los sindicatos.

¹⁵ La elaboración de este apartado tomó como base el ejercicio que sobre estatutos sindicales realizan Woldenberg y Giménez-Cacho (1986).

Industria Textil (CNOIT)¹⁶. Dicha coalición se creó en 1979 con el propósito de establecer un frente único sindical para que en los procesos de revisión de las condiciones laborales y salariales de los trabajadores en las diferentes ramas de la industria textil, se fuera capaz de enfrentar la posición empresarial.

Las organizaciones sindicales con las que se constituye la CNOIT están afiliadas al Congreso del Trabajo (CT) y tienen orígenes diversos. Su número puede ser acrecentado mediante solicitud escrita de aquella que desee ingresar, la cual será aceptada mediante el voto de más de la mitad de los integrantes de la Coalición. Todas las organizaciones de la Coalición declaran que en la medida de sus posibilidades lucharán por la integración de un Contrato Ley Único para los trabajadores de la industria textil en todas sus ramas, y procurarán que la productividad beneficie equitativamente a los factores de la producción¹⁷.

Debido a su conformación, la Coalición se ve imposibilitada para registrarse bajo los preceptos que establece la Ley Federal del Trabajo, en lo que se refiere al registro de asociaciones obreras, motivo por el cual no tiene personalidad jurídica, por lo que ante cualquier tipo de querrela, sólo podrá ser resuelta en forma particular por los sindicatos que la componen.

El conjunto de los sindicatos textiles que están representados en la CNOIT no han tenido la capacidad para establecer aquellas instancias que favorezcan y permitan el intercambio de información, de experiencias o estrategias que hayan favorecido sus procesos de negociación al interior de las empresas. Esto puede tener diferentes causas, que van desde el simple desinterés por comunicar experiencias y los bajos niveles de preparación de los propios dirigentes, hasta el mantenimiento de su posición como líder sindical. Vinculado a lo anterior se encuentran los grados de verticalidad jerárquica de la CNOIT, cuyo desarrollo y orientación dependen de las decisiones cupulares.

¹⁶ Una revisión histórica de dicha convención la realiza Guerra (1992). El autor analiza los niveles de bilateralidad en dicho acuerdo. Otro trabajo que señala de manera breve los antecedentes inmediatos de la coalición indica que en el año de 1942 la dirigencia sindical de la rama del algodón decidió constituirse en una coalición que unificara la acción obrera hacia el logro de mejores condiciones de vida de los asalariados de este sector (Congreso del Trabajo, 1998).

¹⁷ Tres son los momentos de importancia para los miembros de la CNOIT: 1) La Directiva tiene la obligación de citar a reunión dos veces por mes a los miembros de la Coalición. 2) Deberá convocar anualmente a los integrantes para el nombramiento de la nueva directiva. En este evento, la directiva saliente tiene la obligación de hacer entrega de los libros de: tesorería, de actas y acuerdos, así como un inventario de bienes muebles, archivo de la coalición, asuntos pendientes de trámite, y un informe de los problemas más importantes que haya confrontado la Mesa Directiva. 3) Por último, están las reuniones de cada tres años, las cuales tienen por objeto evaluar los resultados de las negociaciones y delinear nuevas políticas y estrategias de lucha.

De acuerdo a Bensusán (1998), el sindicalismo de la industria textil carece de proyectos de carácter global que le permitan hacer frente a situaciones problemáticas en las relaciones laborales, como la introducción de nuevas tecnologías, el aumento de la flexibilidad y la productividad, el establecimiento de parámetros de calidad, la formación profesional de los trabajadores, la fijación de los salarios, entre otros. Tampoco han adoptado medidas para aprovechar su larga experiencia organizativa, la cual se vio durante muchos años favorecida por los recursos institucionales y de regulación de las condiciones de trabajo.

Consideraciones metodológicas

Dos preguntas guían este análisis: ¿Por qué estudiar tres sindicatos cuyas características –por lo menos en apariencia– mantienen rasgos corporativos, autoritarios, poco democráticos, supeditados a la decisión estatal e incapaces de diseñar estrategias que los mantenga con el respaldo y la fuerza suficiente en el escenario político laboral? ¿Cómo encontrar aquellas diferencias que faciliten el establecimiento de ciertos parámetros que permitan delinear el perfil de cada una de las organizaciones obreras cuya finalidad es la defensa de los trabajadores de la industria textil, tanto en lo económico como en lo político?

Hay una posible respuesta con dos vertientes. 1) diversos estudios han mostrado la manera en que el sindicalismo corporativo, para sostener su hegemonía, ha echado mano de los recursos que la ley y el sistema político le brindan. Sin embargo, no existen trabajos recientes que expongan cómo se ejerce el poder y control al interior de los sindicatos y de qué manera la dinámica interna del poder influye en la selección de una estrategia sobre otra. 2) cuando se habla del creciente debilitamiento de las organizaciones obreras, se debe entender que, si bien se trata de una tendencia de carácter general, tiene manifestaciones diferenciadas, especialmente en el caso de los sindicatos de la industria textil, donde algunas secciones mantienen condiciones laborales por encima del Contrato Ley, mientras que otras apenas alcanzan los mínimos¹⁸.

¹⁸ De acuerdo a Wilde (1998) La flexibilización de las relaciones laborales forma aparte de las estrategias para hacer frente a la apertura económica y la globalización. En la medida en que las empresas requieren mantener bajo control los costos salariales y la asignación de mano de obra, necesitan mayor flexibilidad en la administración de los recursos humanos. En la industria textil la necesidad de llevar a cabo ajustes en la plantilla de trabajadores, aumentando marginalmente la contratación de eventuales y de trabajadores por tiempo determinado, y reduciendo trabajadores por tiempo indefinido, acrecentó la precariedad del empleo y, por lo tanto, provocó una mayor flexibilidad a la baja de las remuneraciones reales del trabajo. Ello se observa sobretodo en el período post-apertura

Método comparativo

Para el desarrollo de esta investigación¹⁹, se adoptó un esquema de análisis comparativo que permitió el estudio de los sindicatos de la industria textil de México. La metodología del análisis comparativo planteó el diseño de una serie de estrategias, cada una de las cuales tuvo distinto énfasis y prioridad como orientadora en la realización del estudio.

La naturaleza del trabajo comparativo sobre el movimiento sindical de la industria textil de México revela la necesidad de elaborar estrategias de análisis, las cuales se deseaba se aproximaran al ideal de un instrumental analítico que permitiera poner a prueba los enunciados arriba anotados, o bien favorecer la generación de nuevas hipótesis, así como brindar un esquema metodológico a otros investigadores que tuvieran la inquietud de estudiar organizaciones sindicales o cualquier otra forma de asociación.

Con el propósito de dar respuesta a las interrogantes planteadas se utilizó el método de análisis comparativo, pues los estudios comparativos se ocupan de las relaciones analíticas y no de las sustantivas.

Es la diversidad, y no la uniformidad, lo que caracteriza a los sindicatos en sus formas de expresión, el uso de sus distintas capacidades y las estrategias. Y es esta diversidad dentro de culturas e ideologías, condiciones políticas y económicas, instituciones, relaciones industriales y distribución del poder –todas ellas heterogéneas–, lo que ha dado lugar a un conjunto de resultados globales.

Al comparar algunos de estos multiformes problemas se incorporan perspectivas históricas, así como contemporáneas, que proporcionan la base para la formulación de una relación ajustada de las diferencias entre los distintos sindicatos en correspondencia con las estrategias de los principales actores, el conflicto industrial, la democracia sindical y la distribución de las recompensas económicas.

Para Baglioni y Crouch (1992), el resultado del enfoque comparativo revela aquellas diferencias relativamente importantes entre actores sin una considerable homogeneidad dentro de una nación determinada. En consecuencia,

(1994-1997); los salarios medios pagados en la industria textil tuvieron una TCPA negativa del orden del -9.0%, siendo las ramas de hilados y tejidos de fibras blandas la más afectada en el descenso de los salarios medios (-12.1). Estos datos corroboran el hecho de que la creación de empleos en la industria textil, fue precaria y con bajos niveles salariales.

¹⁹ Proyecto de investigación *La respuesta de los sindicatos de la industria textil ante la reestructuración económica y la transformación en las relaciones laborales*. DCSH-Unidad Xochimilco.

el problema de cómo enfrentarse a elementos que no difieren sistemáticamente de país a país resulta vital.

En el análisis comparativo, las condiciones explicativas habrán de ser la pieza crucial del marco global, debiendo evitarse las categorías y métodos descriptivos. Las variaciones a analizar pueden ser de grado, rasgo, variación o tipo pero en todos los casos el propósito es explicar y no simplemente describir las diferencias observadas (Lange y Ross, 1990).

La explicación de las diferencias entre los sindicatos textiles debe ser contemplada frente a las estructuras del entorno, y no solamente a partir de su actuación en el marco de las instituciones reguladoras de la relación laboral. Esto está implícito en la definición de estudio comparativo, aunque se deduce también de la concepción de fenómenos de organización y de la estructura de la negociación colectiva, así como de otras relaciones institucionales.

Un correcto enfoque comparativo de las relaciones industriales ha de constituirse sobre aspectos multidisciplinarios; ha de incluir dimensiones explicativas de un gran número de disciplinas de las ciencias sociales –sociología, antropología, derecho, ciencia política, economía, historia–, así como de campos que se asientan en límites tradicionales, como la teoría de las organizaciones. Al comparar los sindicatos se muestra que constituyen una expresión muy fiel de la sociedad en la que operan, de sus rasgos característicos y de las relaciones de poder entre diferentes grupos de interés, entre otros aspectos. En el análisis final, las relaciones industriales pueden ser entendidas y explicadas solamente como una consecuencia de todos los rasgos característicos de las estructuras económicas y legales, políticas y culturales, racionales e irracionales, por mencionar algunas, de una sociedad determinada. El modelo de relaciones industriales no es más que una expresión, un reflejo de la estructura de poder de una sociedad, de sus procesos de toma de decisiones y hábitos, de su economía, de las actitudes y comportamientos de sus agentes, de su experiencia pasada, de sus aspiraciones y valores (Almond y Powell, 1978).

Además, el análisis comparativo debe tener en cuenta consideraciones históricas o temporales así como espaciales. En esencia, los sindicatos pueden ser estudiados de manera diacrónica o sincrónica. Pero la importancia del enfoque temporal está vinculado con la importancia de comprender el origen de las instituciones, la distinción entre correlación y causalidad, las formas en las que las decisiones estratégicas toman tiempo hasta que se hacen efectivas, y las relaciones que pueden establecerse con procesos más amplios de cambio social, con fuerzas generales que configuran los patrones de divergencia y la evolución a un largo plazo dentro de las sociedades industriales como conjunto (Quintero, 1997).

El método comparativo tiene, entonces, más un carácter de corte cualitativo que cuantitativo. En este sentido, se observa que una de las tendencias que se perfilan de manera importante en los trabajos de investigación social realizados desde los años noventa en México, es la superación de ciertos antagonismos entre las dos perspectivas consideradas anteriormente como irreconciliables. Por un lado se encuentra la investigación de corte cuantitativo inspirada en el paradigma positivista, cuyo prototipo es la encuesta precodificada de muestreo representativo estadístico, interesada especialmente en la expresión numérica de los fenómenos sociales. Por el otro está la investigación realizada con métodos cualitativos fundamentados en paradigmas alternativos críticos de los enfoques positivistas, con métodos y técnicas cuya preocupación está centrada en la calidad de los hechos sociales y en mostrar su heterogeneidad y lógica relacional, expresadas en palabras, imágenes, narraciones y observaciones (Denman y Haro, 2000).

La investigación cualitativa parte del supuesto de que todos los individuos como elementos socializadores son producto y productores de mapas mentales que moldean la percepción de la realidad. Se formalizó el uso de otros métodos y técnicas cualitativas como son el análisis de contenido, la entrevista abierta, los grupos focales/discusión, observación participante. Sin embargo, estas corrientes teóricas y metodológicas ocuparon durante décadas posiciones marginales y, en el mejor de los casos, de subordinación a la llamada escuela estructural-funcionalista de Talcott Parson (1968).

La falacia de una oposición radical entre los campos cuantitativo y cualitativo se hace patente en el reconocimiento de que las técnicas de recopilación utilizadas por las ciencias sociales no son necesariamente cuantitativas o cualitativas *per se*, sino que esto depende del manejo que se haga de ambos tipo de datos. De hecho, cualquier intento de cuantificar implica un juicio cualitativo como sucede con la delimitación del universo, los criterios de selección y exclusión las variables a utilizar, los tiempos y técnicas de observación, y las categorías que se emplean para recopilar y organizar los datos.

En metodología cualitativa hay que distinguir la preferencia por los escenarios y situaciones naturales donde el observador puede pasar relativamente desapercibido, o al menos estar consciente de los cambios que provoca en los sujetos observados. Nos referimos no sólo a la participación del investigador en los grupos focales o de discusión, sino a lo que sucede con una entrevista o cualquier situación a donde se guíe la observación participante. La diferencia principal a nivel metodológico radica en que, en la tradición cualitativa, el investigador se considera a sí mismo como el instrumento de observación por

excelencia. Las respuestas a sus preguntas e intervenciones son tomadas como datos de análisis y hasta generadores de hipótesis.

En la metodología cualitativa, el muestreo es de carácter tipológico, también llamado teórico o estructural. Obedece a la inclusión de representantes de los diferentes estratos o situaciones sociales en que se expresa un fenómeno social, cuya delimitación viene determinada por el propio trabajo de campo o por la información obtenida de informantes clave. Implica la explicitación de criterios de selección o exclusión y de estrategias de acceso. Debido al carácter exploratorio de la mayoría de los proyectos de corte cualitativo, en ocasiones éstos se relacionan fundamentalmente con las posibilidades de acceso y disponibilidad, pero también con la búsqueda intencionada de casos negativos que invaliden las hipótesis de trabajo, y con el principio de saturación teórica. Esto sucede cuando se repite la misma información que suele utilizarse como una señal de que no se requiere hacer más entrevistas, más preguntas en una historia de vida y más grupos focales en una comunidad, para obtener mayor cantidad o calidad de información pertinente. Valga mencionar que por características de tiempos y tipos de investigación, los estudios cualitativos son planteados en un número muy limitado de casos.

En lo que a uso de técnicas específicas se refiere, en el caso de lo cualitativo se cuenta con un gran número de instrumentos como pueden ser: el análisis de contenido, la entrevista abierta, los grupos focales/discusión, encuesta de opinión, observación participante, estudios etnográficos, historias de vida, investigación-acción, fenomenológico, estudios de caso, análisis de discurso, entre otros.

Para el análisis es importante señalar que éste no es una empresa que culmine el proceso de indagación que se inicia con el proyecto de investigación, y que va guiando a partir de la información obtenida, sino que continúa tanto en el replanteamiento de las hipótesis como las estrategias de investigación a aplicar. Por ejemplo, una definición amplia de los conceptos de identidad, representatividad sindical y democracia sindical implica concebirlas como categorías que aluden, tanto a la realidad del individuo como a la del observador. Estos conceptos, como recursos metodológicos, son a los que acude el observador para su análisis y explicación, o para analizar fenómenos de mayor amplitud, en los cuales estos tres conceptos son la parte fundamental del estudio y los procesos centrales. Como tal, es un ejercicio de corte intelectual cuyo resultado inmediato, llamémosle así, es la *identidad pensada*. Su construcción se produce a medida que el individuo, mediante diversas estrategias, va generando conocimiento en torno al objeto y al sujeto, que son sobre los cuales recae su estudio. Conforme

va delimitando los elementos que influyen en el individuo para construcción y reelaboración de su identidad, desentraña las condiciones en las que esos elementos se gestan y configuran la sociedad a la que pertenece.

A lo largo de este proceso el observador determina la base empírica sobre la cual ese individuo genera y externaliza su identidad. Más aún, contempla cómo en la realidad desarrolla acciones, prácticas cotidianas, códigos simbólicos, saberes, sistemas de hacer las cosas, formas de organizarse y maneras de relacionarse a través de los cuales se reconoce e identifica con quienes comparte dichos elementos, a la vez que se diferencia de aquellos con quienes no los comparte.

Este ejercicio se relaciona de manera estrecha con lo que se conoce como la construcción o definición del objeto y los sujetos de estudio. Tomadas como categorías analíticas de una realidad social más amplia, su construcción permite al observador acercarse a dicho objeto, conocerlo y explicarlo. Por ejemplo, la identidad como tal es una abstracción, no existe en el mundo empírico, tiene existencia en tanto que el individuo expresa el reconocimiento que posee de sí mismo, de su realidad, y de aquellos con quienes comparte determinados elementos que los hace semejantes. Si el observador desea analizarlos y explicarlos, deberá acudir al diseño de indicadores que sintetizen los distintos elementos empíricos que constituyen la base de la identidad del individuo y los momentos a través de los cuales los construye.

A diferencia de otros fenómenos sociales, en este caso no se puede recurrir, de manera directa y en forma exclusiva, a estrategias cuantitativas para que en forma conjunta sea posible objetivar lo subjetivo. Por tanto, para objetivar la construcción de un individuo, analizarla y explicarla, así como para comprender la concepción que éste tiene sobre sí mismo, y sobre los demás, y acerca de la realidad a partir de la cual construye su identidad, se requiere diseñar estrategias que permitan asignarle un significado y conceptualizarlo.

A. Técnicas utilizadas

Para la aplicación del esquema de análisis se seleccionó a la organización sindical como unidad de análisis, ya que las acciones de los sindicatos no sólo indican su formas de vinculación con otras instituciones laborales –empresariales, jurídicas, centrales obreras– y al interior de la propia organización –secciones, delegaciones–, sino que también muestran cómo enfrentan los cambios en la estructura de oportunidad económica y el tipo de relación que guardan con el sistema político –Estado y partidos–.

En el desarrollo de la investigación se relacionaron técnicas de análisis de corte cualitativo y cuantitativo, con el propósito de indagar sobre las formas de afectación de los distintos recursos de poder en los sindicatos de la industria textil de México. El uso de las técnicas cualitativas permitió analizar la evolución de las organizaciones sindicales y compararlas entre sí. Esta técnica favorece la identificación de los funcionarios sindicales, así como un conocimiento más acertado de la naturaleza y realidad en los gremios, y al interior de los mismos. Por otra parte, los datos cuantitativos permitieron establecer formas de comprobación de la acción sindical en las organizaciones obreras. La riqueza del uso de ambas técnicas es que proporcionan una visión holística tanto de los actores como del problema que se estudia.

a) Revisión documental. El uso de esta técnica permitió el análisis de materiales internos de los sindicatos: actas constitutivas, estatutos, contratos colectivos, actas de asamblea, convocatoria de las mismas, etcétera. También se realizó una revisión de las investigaciones realizadas acerca de los sindicatos de la industria textil, así como de estudios que permitieran una construcción más amplia de las categorías conceptuales –estrategia de oportunidad, fuentes y recursos de poder–, que servirían como fundamento para el desarrollo del trabajo.

b) Entrevistas. Otra técnica que facilitó la apropiación de información fue la entrevista, que es un intercambio verbal que permite la obtención de información con relación a un objetivo. Éstas se aplicaron a los funcionarios sindicales de cada uno de los sindicatos, en dos niveles: El primero estuvo dirigido a los Secretarios Generales del Comité Ejecutivo Nacional (CEN). El otro a funcionarios de las principales carteras de los respectivos CEN (secretarios de trabajo y conflicto, finanzas, organización y estadística, del interior, por mencionar algunos). Se buscó indagar qué factores internos y externos inciden sobre el conocimiento de los liderazgos sindicales, responsables de los diagnósticos, las soluciones, las estrategias, las alianzas y los planes de acción. Aunado a ello se propuso destacar cómo la percepción que los liderazgos tienen de la realidad influye y determina la acción política y económica de las organizaciones obreras.

c) Grupos focales. Es una técnica que reúne diversas modalidades de grupos en una articulación específica y que permite obtener conocimientos colectivos sobre una determinada realidad social (Delgado y Gutiérrez, 1999). El trabajo con grupo focal se realizó con miembros de la representación sindical en los centros de trabajo; para el caso de la CTM se hizo con los Comités Seccionales; y para la CROC y la Unión, la actividad se realizó con los delegados de empresa. Esta actividad permitió destacar: a) Las orientaciones ideológicas y políticas del grupo de representantes correspondientes; b) la conformación de sub-grupos –los de blanqueo, tintorería, estampado, máquinas circulares,

etcétera-; c) inclusiones y exclusiones; d) alianzas y oposiciones; e) identidad por oficio y, f) símbolos y hábitos.

d) Encuesta de opinión. La encuesta de opinión fue el único instrumento de corte cuantitativo utilizado en la investigación, ya que de acuerdo a D'Ancona (1996), la "...encuesta puede definirse como la aplicación de un instrumento estandarizado para recabar información oral o escrita". El uso de esta técnica, que se aplicó al mayor número posible de representantes obreros en las fábricas, tuvo como propósito indagar cuál era la opinión de los medios sindicales respecto de sus dirigencias y de la acción sindical²⁰. Para ello se consideraron elementos como: a) entendimiento del contexto; b) legitimidad; c) identidad; d) democracia y; e) representatividad. Mientras tanto, la encuesta de opinión permitió conocer la evolución y funcionamiento interno de los sindicatos, lo que facilitó el análisis de aquellos factores que condicionan actitudes y comportamiento en los trabajadores, tanto en lo individual como en lo colectivo. Otro elemento importante que se resaltó fue la forma en la que se organizan los sindicatos nacionales. También se destacó el tipo de relación que guardan las dirigencias nacionales con los funcionarios seccionales y con los delegados, ya que el análisis de estas relaciones permite conocer los grados de representatividad y legitimidad de los liderazgos.

Conclusiones

A manera de conclusión, se presentan de manera esquemática algunos de los hallazgos que se consideran más representativos. La información obtenida del conjunto de los instrumentos aplicados indica un universo compuesto de percepciones unificadas por un discurso común, el cual ofrece la idea de una memoria colectivamente constituida frente a una realidad con altos grados de inactividad y desmovilización. Entre los trabajadores entrevistados no se encuentran elementos que ofrecen datos suficientes que permitan caracterizar a sus líderes sindicales. Se percibe una carencia de información que limita el diseño de nuevas formas de lucha, y de estrategias adecuadas al nuevo entorno.

²⁰ Para el diseño de este instrumento se revisaron, a manera de ejemplo, las encuestas de opinión aplicadas en distintos proyectos de investigación: De la Garza (1999). *Democracia Sindical*, UAM-CONACYT, México. Murray (1998). *Les innovations et les changements mis en place dans les organisations syndicales*, Développement des ressources humaines au Canada, Montreal. CROP/ Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (1998). *Perception du syndicalisme*, junio Canadá. Además de la guía de entrevista utilizada por Lipset (1989: 579-591) en su estudio sobre la organización internacional de tipógrafos y que aparece en: *La Democracia sindical*, Ministerio del Trabajo, España.

Al examinar las argumentaciones elaboradas por los funcionarios y delegados sindicales, se observan una serie de mediaciones discursivas, en donde su visión de la crisis no pasa por la incompetencia sindical en el diseño de estrategias de negociación ante los cambios en la estructura de oportunidad económica. Tampoco se señalan intentos de solución de aquellos factores que inciden negativamente sobre la fuerza de trabajo, sino un reclamo a la parte empresarial por su incapacidad para reconvertir *a tiempo* la maquinaria, por no establecer nuevas formas de organización del trabajo, y por no dotar a los trabajadores de aquellos conocimientos y destrezas que les permitieran hacer frente a posibles cambios. Reconocen que la ausencia de movilizaciones unificadas y dotadas de visión en los sindicatos, impidió la presentación de propuestas de capacitación y recalificación de los trabajadores para minar, de esta manera, los efectos de la crisis.

En la búsqueda por develar la crisis a través de los ojos de los funcionarios sindicales, la información conduce, por un lado, a la constatación de que los grandes sindicatos en México no son un ejemplo paradigmático de un sindicalismo comprometido con las bases, y por otro, a partir de su enfrentamiento a transformaciones de largo alcance, los sindicatos textiles optaron por constituirse en gestores de la fuerza de trabajo involucrando aspectos disciplinarios de acuerdo a los deseos y normas de la empresa.

De otra parte, insisten en afirmar que las políticas empresariales “modernas” tienen su entrada con la crisis, aspecto que tiene distintas formas de expresión. Por ejemplo: los cambios generados en los criterios de ascenso y promoción, en una exacerbación de las normas disciplinarias al interior de las empresas, o en reajustes salariales cuyos índices son siempre inferiores a los que en algunos momentos fueran elementos importantes de reivindicación para el conjunto de los trabajadores textiles.

En otro lindero, trabajadores y funcionarios sindicales insisten en que la disminución de las tasas salariales es un elemento que se vincula a los más perceptibles como son: la transformación de la base técnica por la introducción de máquinas de control numérico, y los niveles crecientes de subcontratación. Este último elemento aparece como indisolublemente ligado a la crisis.

Todos estos elementos son concomitantes en uno u otro proceso cuya naturaleza y origen se tejen en otro terreno: la peculiaridad y fragilidad de la relación trabajadores-sindicato cuyo carácter puede así mismo ser configurado como un hecho de representación que se hace sentir en grados prácticamente inexistentes de unificación, de luchas cotidianas, y de formas de organización. Si bien se realizan convocatorias a reuniones de trabajo, asambleas, consejos, etc., con el

propósito de escuchar las demandas de los trabajadores, algunas de ellas se llevan a cabo con grupos pequeños de trabajadores en donde se estudian posibles reivindicaciones, lamentablemente, todas ellas tienen un carácter fragmentado.

Esta constelación de hechos encaminados hacia la búsqueda de consensos sobre las decisiones a tomar, pareciera que, a los ojos de los trabajadores, las propuestas sindicales se revisten sí de elementos propositivos pero con un carácter ajeno y extraño a ellos.

En el análisis de los grupos focales y las entrevistas, se observó: a) la ausencia de una estructura organizativa que tuviera la fuerza suficiente para brindar una capacidad de coordinación entre las distintas instancias sindicales –Secretarios, Delegados y Representantes de piso de fábrica–, en donde se genera una estructura centralizada de toma de decisiones con una red de representantes sindicales en todos los niveles; b) la incapacidad de movilizar a sus miembros y generar consensos que partieran de una amplia red de asambleas, espacios en los que es posible dirimir conflictos y obtener apoyo para las decisiones de la dirigencia. Ello impidió que las dirigencias textiles se comprometieran con las empresas y asegurar así un cierto poder de negociación, en tanto que disponía de bienes a intercambiar con la empresa; por ejemplo, el control y la colaboración de los trabajadores en la modernización de la misma. Así, en el ámbito productivo la negociación de las condiciones laborales se determinó de acuerdo a incrementos de la productividad, reubicación y movilidad de los puestos de trabajo conforme a las necesidades de la empresa y, la negociación de prestaciones y salarios contemplando el rendimiento global de la empresa.

Mientras tanto, los sindicatos de la industria textil mostraron una falta de capacidad estratégica para descifrar su estructura de oportunidades. Dicha incapacidad es el resultado de: por un lado, el no hacer uso del conocimiento adquirido a partir de sus trayectorias sindicales para identificar los costos y beneficios de sus estrategias pasadas; por otro, no considerar un aprendizaje desarrollado mediante la contratación de asesores, las propuestas de sus propios miembros, y la vinculación con otras organizaciones obreras del sector textil, tanto a nivel nacional como internacional; relaciones a través de las cuales se obtiene información sobre tendencias en la reestructuración productiva y sus efectos sobre las relaciones de trabajo y las acciones sindicales.

La ausencia de estas capacidades y recursos de poder como ejes articuladores de sus acciones, no permitieron al sindicalismo textil presionar y tratar de implementar relaciones laborales estables, en un contexto de transformación

económica. No fue posible evitar que las empresas segmentaran la fuerza de trabajo en diversos contratos colectivos e individuales, debido tanto a la inminente entrada de la competencia, como a su búsqueda por aumentar su poder de negociación frente a los sindicatos.

Es importante señalar que ante la disminución de trabajadores en las fábricas textiles, la estrategia adoptada por los liderazgos sindicales fue la de incorporar en sus filas de agremiación a trabajadores y trabajadoras de la industria de la maquila de la confección, ya que de acuerdo a su razón estatutaria, eran trabajadores de la industria textil, y de esta manera, el nivel de afiliación y los recursos financieros de la organización podrían mantenerse. Este hecho pone de manifiesto la capacidad de transformación que adquirieron los sindicatos de la industria textil para mantener no, sólo la seguridad de su organización, sino también la presencia en las centrales de pertenencia.

Finalmente, cabe mencionar que a lo largo del trabajo aquí presentado, y mediante una estrategia diversificada, se alcanzó el objetivo de elaborar el esquema de análisis, y más aún, de aplicarlo. La información obtenida mediante las diferentes técnicas empleadas en su ejecución, permitió patentar el supuesto de que el sindicato es un actor político y económico estratégico, que sus fuentes y recursos de poder dependen del contexto y de su naturaleza, y que los cambios en la estructura de oportunidad tienen impactos diferentes sobre su poder económico y político. Junto con el apoyo de las ideas de carácter ilustrativo empleadas, también permitió responder a la pregunta de investigación acerca de la afectación de las políticas de integración, reestructuración económica y el cambio político en los recursos de poder, las capacidades y las estrategias del sindicalismo en general, y en particular el textil de México. El método, sin duda, fue el adecuado. En cuanto al propósito de la investigación y propuesta, se reconoce que lo que no permitió desarrollar el esquema de análisis fueron los aspectos de establecer un perfil del liderazgo sindical, ni conocer a fondo cuáles eran las perspectivas de los sindicatos frente al cambio político, debido al enfoque sistémico y teóricos trabajados. Pero se abrió la posibilidad de investigarlos, ya que es importante incluir esa dimensión en el esquema analítico.

Bibliografía

- Almond, G y Powell, G. B. (1978). *Política comparada: una concepción evolutiva*. Buenos Aires: Paidós.
- Alonso, O. (1991). *Automatización y estrategia sindical*. Venezuela: ILDIS/NUSO.
- Arciniega, R. (1997). Régimen de relaciones industriales en el sector textil mexicano. Del proyecto: *Transformación económica y trabajo en América Latina*. México: UAM-I.
- Bain, G. y Elsheik, S. (1976). *Union Growth and the business cycle*. Oxford: Blackwell.
- Bachrach, P y Baratz, M.P. (1962). "Two faces of power", *American Political Science Review*, No. 56.
- Bachrach, P y Baratz, M.P. (1963). Decisions and nondecisions: an analytical framework. En *American Political Science Review*, (57).
- Baglioni, G. y Crouch, C. (1992). *Las relaciones laborales en Europa. El desafío de la Flexibilidad*. Madrid: Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.
- Basurto, J. (1983). En el régimen de Echeverría: rebelión e independencia. En colección: *La clase obrera en la historia de México*. México: Siglo XXI/ IES-UNAM.
- Bensusán, G. (1996). Los sindicatos mexicanos en la transición política. En *Argumentos*, 8 (24) 166-202.
- Bensusán, G. et. al. (1998). *El sindicalismo de la industria de la confección en México*, Reporte de investigación. México: CONACyT/COLMEX.
- Bensusán, G. (1999). Democracia en los sindicatos: enfoques y problemas. En: De la Garza (coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México: FCE.
- Bobbio, N. (1989). *Estado, gobierno y sociedad. Por una teoría general de la política*. México: FCE.

- Calero, F. (1988). *Nuevos retos de sindicalismo*. Venezuela: ILDIS/NUSO.
- Cartwright D. y Zander, A. (1977). *Dinámica de grupos. Investigación y teoría*. México: Editorial Trillas.
- Congreso del Trabajo (1998). *Los Contratos Ley de la Industria Textil*, Reporte interno. México: Mimeo.
- CROP/Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (1998). Proyecto: *Perception du syndicalisme*. Canadá.
- D'Ancona, Ma. Angeles (1996). *Metodología cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social*. España: Síntesis.
- Denman, L. y Haro, J. (2000). Trayectoria y desvaríos de los métodos cualitativos en la investigación social. En: Denman y Haro (comp.) *Por los rincones: Antología de métodos cualitativos en la investigación social*. México: COLSON.
- Delgado, J. y Gutiérrez J. (1999). *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Madrid: Síntesis.
- De la Garza, E. (1993). *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*. México: UAM/IIIE-UNAM.
- De la Garza, E. (1998). Democracia, representatividad y legitimidad sindical. En Revista *El Cotidiano*, (89).
- De la Garza, E. (1999). *Democracia Sindical*, México, UAM-CONACYT.
- De la Garza, E. (2006). Apéndice: la polémica acerca de la tasa de sindicalización en México. En: De la Garza y Salas C. (eds), *La situación del trabajo en México 2006*. México: UAM/IET/Plaza y Valdés.
- Di Tella, T. (1967). *Sindicatos y comunidad. Dos tipos de estructura sindical latinoamericana*. Argentina: Editorial del Instituto.
- Dussel, E., Piore M. y Ruiz, C. (1997). *Pensar globalmente y actuar regionalmente*. México: UNAM/JUS/FES.

- Falleto, E. (1970). Movimiento laboral y comportamiento político. En Katzman R. y Reyna J. (coords.) *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*. México: COLMEX.
- Gómez-Galvarriato, A. (1999). *La industria textil en México*. México: Instituto Mora/COLMICH/COLMES/IIH-UNAM.
- Hobbes, T. (1980). *Leviatán, o la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*. México: FCE.
- Hyman, R. (1975). *Relaciones industriales, Una introducción marxista*. Madrid: H. Blume Ediciones.
- Kochan, T. y Katz, H. (1988). *Collective Bargaining and Industrial Relations. From Theory to Policy and Practice*. Illinois: IRWIN, Homewood.
- Lange, P. y Ross, G. (1990). *Sindicatos, cambio y crisis*. Madrid: Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.
- Lipset, S. (1960). *El hombre político. Las bases sociales de la política*. Buenos Aires: Eudeba.
- Lipset, S. (1989). Estudio sobre la organización internacional de tipógrafos. En *La Democracia sindical*. España: Ministerio del Trabajo.
- Maquiavelo, N. (1981). *El Príncipe*. Barcelona: Bruguera.
- McAdam, D., McCarty, Zald, M. (1999). *Movimientos sociales: perspectivas comparadas*. España: Ediciones Istmo.
- Méndez, García y Leyva. (2005). *Confederaciones Obreras y Sindicatos Nacionales en México, I y II*. México: UAM/EON.
- Mertens, L. (1990). *Crisis económica y revolución tecnológica. Hacia nuevas estrategias de las organizaciones sindicales*. Venezuela: NUSO.
- Michels, R. (1969). *Los partidos políticos 1. Un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna*. Argentina: Amorrortu editores.

- Morales, F. (1992). *Historias de las fábricas textiles en Jalisco*. México: Ayuntamiento de Zapopan.
- Mondragón, A. (1992). *La disputa de los Contratos Ley en el marco de la reestructuración productiva. Industrias textil y hulera (1985-1990)*. [Tesis de Maestría] FCPyS/UNAM, México.
- Montoya, A. (1993). *La industria textil y del vestido ante el Tratado de Libre Comercio*. México: CEPNA.
- Murray, G. (1998). *Les innovations et les changements mis en place dans les organisations syndicales, Développement des ressources humaines au Canada*, Montreal.
- Navarro, F. (1993). *La representatividad sindical*. Madrid: Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.
- Novelo, V. (1989). *Democracia y sindicatos*. México: CIESAS/El Caballito.
- Panebianco, A. (1990). *Modelos de partido*, Madrid: Alianza Universidad.
- Pearsons, T. (1968). *La estructura de la acción social*. Madrid: Ediciones Guadarrama.
- Portella, S. (1998). El sindicalismo del MERCOSUR: su trayectoria y sus perspectivas en un contexto de ampliación comercial hemisférica. En *Sindicalismo y globalización*. Venezuela: NUSO.
- Portos, I. (1992). *Pasado y presente de la industria textil en México*. México: Nuestro Tiempo.
- Portos, I. (1993). Notas sobre textiles en Estados Unidos y México. En *Revista Momento Económico* (69).
- Quintero, C. (1997). *Reestructuración sindical en la frontera norte. El caso de la industria maquiladora*. México: COLEF.
- Reyna, J.L. (1976). *Tres estudios sobre el movimiento obrero en México*. México: COLMEX.

- Reyna, J.L. (1996). El movimiento obrero en el ruizcortinismo: la redefinición del sistema económico y la consolidación política. En *La clase obrera en la historia de México*. México: Siglo XXI Editores/UNAM.
- Robinson, I. (1998). Theoretical Framework, Chapter One, del proyecto *Estrategias sindicales frente al TLC. México, Estados Unidos y Canadá*. México: CONACYT-COLMEX.
- Robbins, S. P. (1987). *Comportamiento organizacional. Conceptos, controversias y aplicaciones*. México: Prentice Hall.
- Sindicato de Trabajadores de la Industria Textil, de la Confección, Similares y Conexos de la República Mexicana (1986). *Estatutos*, México.
- Sindicato de Trabajadores de la Industria Textil, de la Confección, Similares y Conexos de la República Mexicana (2000). *Estatutos*, México.
- Sindicato Nacional Mártires de San Ángel de la Industria Textil, Similares y Conexos (1954). *Estatutos*, México.
- Sindicato Nacional Mártires de San Ángel de la Industria Textil, Similares y Conexos (1972). *Estatutos*, México.
- Sindicato Nacional Mártires de San Ángel de la Industria Textil, Similares y Conexos (1988). *Estatutos*, México.
- Valenzuela, S. (1983). Movimientos obreros y sistemas políticos: un análisis conceptual y tipológico. En *Desarrollo Económico*, 23, (91) México.
- Weber, M. (1964). *Economía y sociedad*. México: FCE.
- Wilde, E. (1998). *Panorama económico. La industria textil*. México: Mimeo.
- Woldenberg, J. y Giménez Cacho, L. (1986). Los estatutos sindicales. En González P., (Coord.) *El Obrero mexicano*. México: Siglo XXI.



Fuente: Garzó, R. (2013). El salario de la Crisis. Recuperado de: <https://kmarx.wordpress.com/2013/07/12/el-salario-de-la-crisis/>

Mercado de trabajo, educación y diferenciales de ingresos laborales, principales tendencias tras dos décadas de políticas económicas diferentes (1992-2014)

Labor market, education and labor income differentials, main trends after two decade of different economic policies (1992-2014)

Artículo recibido: 11/07/2017

Aceptado: 11/10/2017

Ramiro Enrique Robles*
María Noel Fachal**
Agustín Salvia***

RESUMEN

En el siguiente escrito se propone un abordaje de la relación que asumen las credenciales educativas, la inserción laboral y los ingresos monetarios de la fuerza de trabajo en el mercado laboral del Área Metropolitana del Gran Buenos Aires en el marco de dos períodos signados por políticas económicas diferentes. En primer lugar, la década caracterizada por la implementación de las reformas estructurales de perfil neoliberal (1992-2001) y, en segundo lugar, el período que inicia con la reactivación post-crisis, (2003-2014). En este sentido, entre las principales características de la etapa de reformas estructurales se destacan fases de crecimiento económico acompañadas de apertura comercial y financiera así como un aumento del desempleo, el subempleo y la precariedad laboral que repercuten en un deterioro del mercado de trabajo a medida que avanza la fase de acumulación. Por su parte, el período iniciado durante la post-convertibilidad implica cierto retorno del perfil productivo mercado internista, una recuperación del crecimiento económico y el incremento de tasas de ocupación. En función de estos contextos, el objetivo de este trabajo es analizar la evolución de los niveles educativos de la fuerza de trabajo y su impacto en las remuneraciones percibidas por los ocupados del Área Metropolitana de Buenos Aires durante

* Auxiliar de Investigación. Universidad de Buenos Aires. Argentina.

** Auxiliar de Investigación. Universidad de Buenos Aires. Argentina.

*** Investigador. Pontificia Universidad Católica Argentina. Argentina.

ambos períodos, teniendo en cuenta cómo el perfil asumido por la estructura ocupacional y la configuración sectorial del aglomerado, influyen sobre dicha dinámica. Para ello se recurre a la utilización de micro-datos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC tomando algunos años testigo como ventana de observación.

Palabras clave: mercado de trabajo, educación, ingresos.

ABSTRACT

In this paper we propose an approach to the relationship assumed by educational credentials, labor insertion and monetary income of the workforce in the labor market within the Metropolitan Labor Market of Gran Buenos Aires through two periods signed by different economic policies. The decade characterized by the implementation of structural reforms of a neoliberal profile (1992-2001) and the period that starts with the economic recovery post-crisis, (2003-2014). In this regard, among the prominent characteristics of the structural reforms era there are phases of economic growth parallel to trade and financial liberalization, as well as a gradual rise in unemployment, underemployment and job insecurity which affected labor market as the accumulation phase advances. On the other hand, the period started during post-convertibility implicates a moderate return to inner market oriented policies, a sensible recovery of economic growth and the rise of employment values. With both these contexts in mind, the goal of this work is to analyze the evolution of educational attainment among the labor force and its impact on the wages earned by the employed workers of the Buenos Aires Metropolitan Area through both moments, taking into account how the main characteristics of the occupational structure and the configuration of productive sectors within the urban conglomerate, influence said dynamic through the periods mentioned. In order to do this micro-data belonging to the Permanent Household Survey of INDEC related to specific years are used as observation windows.

Keywords: Labor markets, education, income.

Cómo referenciar este artículo

Robles, R., Fachal, M. y Salvia, A. (2017). Mercado de trabajo, educación y diferenciales de ingresos laborales, principales tendencias tras dos décadas de políticas económicas diferentes (1992-2014). En *Administración y Organizaciones*, 20 (39), 161-190.

Introducción

El abordaje de las características del mercado de trabajo y de la distribución del ingreso nos ubica en torno a la discusión con respecto del funcionamiento de la acumulación capitalista en general y de las modalidades específicas que ésta última adopta en la región y el país. En este sentido, el caso argentino se encuentra sensiblemente signado por la implementación de agudas reformas estructurales durante la última década del siglo XX y por el proceso de crecimiento bajo políticas heterodoxas iniciado a partir del cambio de siglo. Todos estos procesos han impactado de forma significativa sobre el funcionamiento del mercado de trabajo argentino y la configuración de su estructura ocupacional y productiva, elemento que repercute sobre los niveles de absorción de la fuerza de trabajo por parte de los diferentes sectores que componen a la demanda de mano de obra, así como la calidad de los puestos de trabajo generados. Al mismo tiempo, durante el análogo período –y continuando con el sendero iniciado décadas atrás– la expansión y difusión del acceso a la educación repercute en el incremento de las calificaciones de la fuerza de trabajo y el nivel educativo general de la población.

En el contexto de estas transformaciones, el presente trabajo pretende aportar elementos empíricos que permitan retomar y responder interrogantes ya formuladas en trabajos previos (Salvia, 2015; Vera, 2013, 2015): ¿Cuáles son los principales rasgos asumidos por el vínculo entre mercado de trabajo y educación, en cada una de las fases macro-económicas y político-sociales bajo análisis? ¿Cuál es el comportamiento de los ingresos en función del nivel educativo de la fuerza de trabajo en cada una de ellas? ¿En qué medida la presencia de la informalidad laboral –abordada a partir de la perspectiva estructuralista que recupera la postura original de la PREALC-OIT, y que señala la coexistencia de estratos de productividad divergentes al interior de una misma conformación sectorial de la demanda de empleo– resulta en un factor explicativo relevante para dar cuenta de la relación entre logros educativos, precariedad laboral y remuneraciones en las últimas tres décadas?

Uno de los rasgos de una economía capitalista periférica y dependiente como la argentina es su *heterogeneidad estructural*. Este concepto remite a la coexistencia de un sector económico con una productividad media del trabajo relativamente próxima a la que permiten las técnicas disponibles a nivel del mercado mundial –y en el que se concentran las inversiones y el progreso técnico– con un conjunto de actividades rezagadas. Los patrones de empleo y distribución que se originan a partir de esta estructura heterogénea tienden a ser profundamente

regresivos¹. Un aspecto fundamental en términos de su impacto sobre el mercado de trabajo es la incapacidad del sector dinámico de absorber a toda la fuerza de trabajo disponible en la sociedad, como resultado de lo cual una parte de ella se debe auto-emplear en actividades de baja productividad (Prebisch, 1949; Pinto, 1976; Ocampo, 2001; Rodríguez, 2001). Esto último sin dejar de tener en cuenta que las características de los ciclos macroeconómicos que atraviesa una economía también cumplen un papel en el comportamiento de la demanda agregada de empleo, influyendo sobre las tasas generales de absorción de mano de obra.

A fin de aportar una respuesta a los planteos arriba formulados, se trabaja con los micro-datos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC correspondientes a la aglomeración metropolitana del Gran Buenos Aires –conformada por la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y la envolvente urbana que incorpora a los 24 municipios de la conurbación que la rodea²–, en su modalidad continua y puntual, reparando en un conjunto de años específicos que sirven de ventana a la evolución de los fenómenos analizados [1992, 1994, 1998, 2001, y los cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014].

La exposición se organiza del siguiente modo. En la primera parte, se presenta el debate teórico que subyace al presente trabajo, a saber, la teoría del capital humano y los enfoques estructuralistas latinoamericanos. La segunda sección analiza las tendencias generales de las principales variables analizadas: sector de inserción y nivel educativo. Una tercera parte, que constituye el aporte específico de este documento, se aboca a registrar la senda recorrida por los ingresos laborales horarios según nivel educativo y sector de inserción durante esta etapa, analizando la variación porcentual entre puntas del período para cada grupo seleccionado. El trabajo concluye con algunas reflexiones finales.

¹ La tesis de la heterogeneidad estructural dio forma al programa inicial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Prebisch, 1949, 1970). Actualmente, CEPAL ha retomado parcialmente el enfoque como marco interpretativo del persistente subdesarrollo latinoamericano (Cimoli *et al*, 2006; CEPAL, 2010, 2012).

² Según datos del Censo de Población del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de 2010, el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) ocupa una superficie total de 2590 kilómetros cuadrados y reúne 12.8 millones de habitantes, lo cual representa una concentración cercana al 32% de la población total del país; asimismo, produce alrededor del 40% del PBI nacional. Debido a esta destacada participación económico-demográfica, el AMBA se ha constituido en el centro productivo, comercial, financiero y político más importante del país (ODSA, 2015).

Debate teórico: la fuerza de trabajo y la demanda de empleo, teoría del capital humano y enfoques estructuralistas latinoamericanos

El debate en torno a la influencia de la educación sobre la distribución de los ingresos constituye una discusión vigente en la actualidad pero, en el marco de la sociología, la visión ortodoxa tradicional puede remontarse a las teorías funcionalistas de la estratificación y la desigualdad, encarnadas en los lineamientos propulsados inicialmente en los trabajos de Davis y Moore (1945) y replicados en los análisis sobre movilidad social en la sociedad industrial (Germani, 1963; Lipset y Bendix, 1963). Sin embargo, es bajo las perspectivas neoclásicas ortodoxas –vinculadas al campo de la economía– que la relación entre educación e ingresos es tradicionalmente abordada de forma más articulada, a partir de la teoría del capital humano (Becker, 1962); (Mincer, 1975); (Schultz, 1961). Este enfoque asigna a la educación y la capacitación de la mano de obra un papel preponderante en lo que respecta a dos dimensiones cruciales: a) la explicación de las desigualdades remunerativas entre los trabajadores y; b) el proceso de desarrollo y crecimiento económico.

En primer lugar, el abordaje busca explicar las brechas de ingreso entre trabajadores –y las disparidades del acceso a empleos de calidad– a partir de diferencias en sus niveles de formación educativa y capacitación. En este sentido, deriva del postulado anterior que las decisiones relacionadas a la adquisición de conocimientos formales, o nuevas habilidades, representan una inversión individual y/o familiar mediante la cual las personas acceden a mejores ocupaciones y se posicionan de manera más ventajosa en la escala de ingresos. Dado el énfasis que la perspectiva del capital humano otorga a las características de la oferta de empleo, cabría esperar que el incremento en el nivel educativo de la fuerza de trabajo sea acompañado por un paulatino incremento en las remuneraciones laborales. Una segunda dimensión hace a las repercusiones, que los crecientes niveles de capacitación y calificación tendrían sobre la productividad global de la economía, corolario de lo enunciado más arriba, que la mejora en los niveles educativos de la mano de obra aumenta la productividad laboral en los puestos de trabajo y colabora de forma virtuosa en el desarrollo económico. En otras palabras, a un *stock* de capital humano creciente le corresponde una mayor disponibilidad de empleos de calidad, principalmente a consecuencia de la dinamización y modernización de la estructura productiva ocasionada por la expansión de las calificaciones entre la mano de obra (Schultz, 1961; Becker, 1962; Mincer, 1975).

Sin embargo, ubicándose en una posición que persigue recuperar la perspectiva estructuralista latinoamericana, puede ofrecerse un análisis alternativo de la vinculación entre el funcionamiento del mercado de trabajo y las desigualdades distributivas que éste reproduce, sin descuidar el factor educativo (Salvia, 2013; Vera, 2015). Este abordaje, bajo el cual pueden señalarse las importantes contribuciones de autores como Prebisch (1949), Singer (1950) y Pinto (1968, 1976), busca comprender las desigualdades sociales y laborales partiendo de una instancia diferente a la de las características de la oferta de empleo o su asignación inadecuada. Ésta última enuncia que los diferenciales de productividad presentes en una estructura productiva atravesada por sensibles heterogeneidades, y los tipos de ocupaciones que resultan de estas divergencias, repercuten en un proceso de acumulación caracterizado por fuertes desigualdades, que se reproducen a lo largo del tiempo (Di Filippo y Jadue, 1976; Chena, 2010; Salvia, 2012).

Conforme a este abordaje, la incidencia de elementos asociados a la demanda de empleo, específicamente las características del tejido productivo, asumen mayor relevancia en la explicación de las desigualdades remunerativas registradas entre los trabajadores. La coexistencia de sectores y establecimientos económicos caracterizados por niveles de productividad y utilización de tecnología sensiblemente diferentes, daría lugar a una estructura ocupacional donde la articulación entre educación e ingresos no asume las mismas características para cada sector de inserción (Salvia, 2012). En este contexto, la estructura productiva heterogénea se reproduce dada una persistente insuficiencia de demanda laboral en las áreas más dinámicas de la economía, fenómeno que crea escasas posibilidades de inserción en el sector moderno para una proporción significativa de la mano de obra y, bajo la perspectiva de análisis que aquí se propone, da lugar a la emergencia y perdurabilidad en el tiempo del llamado sector informal urbano³. Este concepto, como fuera elaborado inicialmente por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe [PREALC-OIT] durante la década del setenta, engloba a un conjunto de actividades y puestos de trabajo caracterizados por: a) su orientación a la subsistencia económica; b) los bajos o nulos niveles de

³ La distinción entre sectores –formal, pública e informal– corresponde al abordaje de las brechas teóricas de productividad en las diferentes unidades económicas donde se generan los ingresos de los trabajadores. El tamaño del establecimiento y la calificación de los no asalariados son utilizados como indicadores "proxy" para la distinción de dichas brechas (PREALC-OIT, 1978; Tokman, 1978). Estas dos dimensiones resultaron significativas a los estudios que realizara la PREALC-OIT en la década del setenta, dado que permitió identificar diferentes estratos de productividad en los que se inserta la fuerza de trabajo y que repercuten en la desigualdad remunerativa (Salvia, 2012). En éste, como en otros trabajos del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, la estructura ocupacional analizada resulta en una variante más desagregada de aquellas presentes en los análisis originarios de la PREALC-OIT (Salvia *et al.*, 2008; Salvia, Vera y Poy, 2015) –ver Anexo–.

productividad y; c) la existencia de una división del trabajo poco desarrollada. En conjunto, estos elementos contribuirían a la generación y reproducción de puestos laborales insuficientemente remunerados, de fácil acceso, pero marcada inestabilidad, y posible ausencia de adecuación a las regulaciones normativas de la esfera del trabajo (Husmanns, 2004). Dadas estas consideraciones, al observar la estructura ocupacional y sectorial de las economías nacionales atravesadas por la heterogeneidad estructural e informalidad, reparar en ésta última resulta relevante a los fines de identificar las posiciones económico-ocupacionales donde se inserta la fuerza de trabajo y la parte del producto social generado que obtienen como consecuencia.

Para el caso argentino, son varios los trabajos que señalan que la mejora en el nivel educativo –aun reconociendo la importancia de ésta en el desarrollo social y cultural– no es suficiente para explicar una distribución más equitativa del ingreso o el incremento de las remuneraciones laborales de los trabajadores (Beccaria y Groisman, 2005; Beccaria, Maurizio, y Vázquez, 2015; Salvia y Vera, 2013), pero de la misma manera, otras producciones a nivel nacional e internacional resaltan la continua relevancia que la adquisición y difusión de mayores titulaciones que la mano de obra tiene para competir por la absorción de los flujos de inversión transnacionales de la economía global y, en consecuencia, para generar más y mejores puestos de trabajo (Carlson, 2002; Neira, 2007; Paz, 2007).

Dado este escenario de discusión, en este trabajo se pretende profundizar los resultados obtenidos en otras producciones del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social acerca de la articulación e interacción entre educación e ingresos partiendo de los siguientes postulados: a) a pesar del papel que desempeñan las características de la oferta de empleo, los principales factores en la explicación de las remuneraciones laborales estarían asociados a las características de la demanda de la mano de obra; b) ésta última estaría signada por el tipo de puestos de trabajo generados en el seno de la estructura productiva y la vigencia de diferentes regímenes macroeconómicos y; c) la dinámica y tipo de puestos creados por cada sector daría lugar a que los ingresos obtenidos en el marco de la acumulación económica se realcen, distancien o desvinculen de las credenciales educativas de la mano de obra, estableciéndose una relación más o menos tenue de acuerdo al ciclo y características de la estructura ocupacional. En pocas palabras, serían las mutaciones en el seno de la estructura sectorial y ocupacional, bajo distintos regímenes macroeconómicos, las que influyen de forma prioritaria sobre la productividad de los puestos de trabajo generados y los diferenciales remunerativos asociados a estos últimos, y no la valoración indiscriminada de las credenciales educativas por parte de los mercados.

En el contexto teórico y conceptual antes descrito cabe preguntarse por el papel que las credenciales educativas han desempeñado en relación a los diferenciales de ingresos en el mercado de trabajo urbano en el transcurso de las tres últimas décadas. En este sentido, se procede al análisis de las principales variables vinculadas a la estructura económica-ocupacional, y al estudio del comportamiento de los ingresos laborales horarios, en función del nivel educativo y del sector de inserción en cada una de las fases económicas señaladas, como también a examinar el peso de estos factores en las remuneraciones de la mano de obra en las distintas fases –reformas estructurales y post-convertibilidad–.

Principales tendencias de la evolución de la estructura ocupacional y del nivel educativo en el área metropolitana de Buenos Aires

Para el abordaje de la relación entre la estructura sectorial del empleo y la fuerza de trabajo reclutada en el área metropolitana, resulta relevante dar cuenta de la composición educativa de la misma a lo largo de los períodos indicados anteriormente –reformas estructurales, crisis y recuperación bajo políticas heterodoxas–, y del patrón de reclutamiento que los sectores ejercen considerando las titulaciones educacionales de los individuos. Previo análisis, resulta pertinente aclarar que los datos presentados a lo largo del trabajo son consistentes con la aplicación de la metodología de empalme que permite comparar de forma adecuada los datos de la serie 2003-2014 con aquellos correspondientes a 1992-2003, tarea que ha sido llevada a cabo con base en otros ejercicios de empalme que realizara detalladamente el equipo de Cambio Estructural y Desigualdad Social (Salvia, *et al.*, 2008).

En el Cuadro 1, se pueden observar los cambios en el peso de los diferentes niveles educativos agregados para cada sector de la estructura productiva, los mismos han sido agrupados según tres categorías: hasta secundario incompleto (HSI), secundario completo y terciario o universitario incompleto (SCTUI), y superior terciario o universitario completo (TUC). Cabe señalar que si bien los trabajos de Salvia y Vera (2013; 2015) ya han aportado resultados en esta línea, aquí estos esfuerzos se reproducen con el objetivo de contextualizar los análisis propios de este estudio.

En primer lugar, resulta importante señalar el peso y evolución de la educación media y superior que alcanzan, respectivamente, al 38,8% y 21,3% de la PEA, ocupada en el último año relevado, tras sendos incrementos de 13,1 y 10,4 puntos porcentuales (pp) en comparación con el año 1992. La contracara de esta evolución destaca la significativa reducción de

la proporción de trabajadores ocupados con secundario incompleto o menos, reflejada en una caída de 23,7 pp., entre puntas del periodo.

Estas tendencias se replican al analizar la distribución por sector. No obstante, cabe destacar que es entre los empleados del sector público donde se concentran las más altas titulaciones –allí el terciario o universitario completo representa el 28,3% del total de los ocupados públicos en 1992, el 43,9% de los mismos para 2001, y asciende a 51,2% durante el último año analizado–. Asimismo, tomando en consideración los datos relevados para el cuarto trimestre de 2014, el 25,1% de los ocupados en el sector formal disponen de una titulación terciaria, universitaria o superior, y sólo el 8,3% de los del sector informal disponen de una titulación terciaria, universitaria o superior.

CUADRO 1. DISTRIBUCIÓN DE LA PEA OCUPADA DEL AMBA SEGÚN SECTOR DE INSERCIÓN Y MÁXIMO NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO

Sector de inserción	Máx. nivel educativo	Año								
		1992	1994	1998	2001	2003	2007	2010	2012	2014
Sector formal	HSI	60,4%	57,0%	52,5%	44,7%	35,4%	31,4%	32,8%	30,9%	32,6%
	SCTUI	25,7%	27,0%	29,5%	33,7%	37,0%	45,0%	42,2%	44,5%	42,3%
	TUC	13,8%	16,0%	18,0%	21,6%	27,7%	23,6%	25,0%	24,5%	25,1%
Sector público	HSI	45,9%	45,0%	37,0%	29,5%	24,6%	23,8%	19,0%	12,3%	13,6%
	SCTUI	25,8%	27,1%	26,2%	26,5%	32,4%	32,2%	34,7%	34,6%	35,2%
	TUC	28,3%	27,9%	36,8%	43,9%	42,9%	43,9%	46,3%	53,0%	51,2%
Sector informal	HSI	72,0%	68,0%	66,8%	63,2%	61,6%	58,2%	55,4%	57,3%	55,5%
	SCTUI	24,4%	26,4%	27,7%	29,8%	31,8%	34,0%	35,3%	34,7%	36,2%
	TUC	3,6%	5,7%	5,5%	7,0%	6,6%	7,7%	9,3%	8,0%	8,3%
Total PEA ocupada*	HSI	63,5%	60,5%	56,4%	51,1%	47,0%	42,6%	40,4%	39,2%	39,8%
	SCTUI	25,7%	27,1%	28,9%	31,5%	33,9%	38,5%	38,5%	39,0%	38,8%
	SCTI	10,9%	12,4%	14,7%	17,4%	19,1%	19,0%	21,1%	21,8%	21,3%

Fuente: elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

*Excluye empleados públicos de asistencia.

Estas evidencias señalan que la paulatina extensión de las titulaciones intermedias y superiores repercute en el incremento de la proporción de trabajadores ocupados más capacitados y calificados, y que dicho proceso avanza a pesar de los diferentes niveles de empleo de cada período. En líneas generales, todos los sectores incrementan su proporción de trabajadores con mayores titulaciones, aunque esto resulta más nítido en el empleo público tradicional, que encuentra un relevante retraso a lo largo de todos los años seleccionados para el sector informal y oscila alrededor de los 2 pp. en el sector dinámico o formal durante la última fase analizada.

Por otro lado, el análisis de las diferencias en los puestos de trabajo generados por cada sector del empleo, observando la incidencia de la no regulación en cada uno, y reparando en la formación de la fuerza de trabajo, permite generar un primer acercamiento a las restricciones que las características de la demanda sectorial de empleo imponen sobre las ventajas que supone el disponer de mayores credenciales educativas. En este sentido, el Cuadro 2 hace evidente que la incidencia del empleo precario manifiesta un comportamiento ascendente durante el período de reformas estructurales, pero de manera independiente del nivel educativo de la fuerza de trabajo. En contraposición, tras la crisis de fin de siglo, la incidencia del empleo precario comienza a descender, aunque en ritmos y proporciones diferentes según nivel educativo y sector de inserción. De esta manera, es posible detectar que entre los trabajadores informales de formación media, la no regulación todavía alcanza al 65,7% en el año 2014, mientras que sólo el 17,4% de la fuerza de trabajo con el mismo nivel educativo se encuentra desprotegida para el mismo año. Esta lectura oficia de marco introductorio para evaluar, a continuación, el modo en que tales distorsiones estructurales –aunque variables en el tiempo– incidieron también sobre las brechas de ingreso laboral entre diferentes sectores y segmentos de trabajadores.

CUADRO 2. PROPORCIÓN DE TRABAJADORES DEL SEGMENTO DE EMPLEO NO REGULADO EN EL AMBA SEGÚN SECTOR DE INSERCIÓN Y MÁXIMO NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO

Sector de inserción	Máx. nivel educativo	Año									
		1992	1994	1998	2001	2003	2007	2010	2012	2014	
Sector formal	HSI	42,9%	41,3%	51,2%	47,1%	30,5%	35,6%	21,3%	19,7%	26,8%	
	SCTUI	23,0%	33,9%	40,0%	43,9%	35,2%	22,3%	13,0%	21,8%	17,4%	
	TUC	40,0%	30,1%	44,2%	50,4%	21,6%	20,1%	17,7%	18,9%	11,5%	
Sector público	HSI	61,6%	56,7%	77,0%	77,3%	43,9%	38,9%	36,1%	34,8%	33,8%	
	SCTUI	50,7%	49,5%	69,8%	71,6%	35,4%	23,4%	23,0%	20,5%	22,2%	
	TUC	37,3%	43,3%	61,1%	60,8%	29,3%	25,8%	15,4%	18,5%	24,4%	
Sector informal	HSI	54,2%	62,9%	75,6%	80,7%	86,6%	82,2%	73,1%	73,4%	75,9%	
	SCTUI	46,2%	43,0%	56,0%	68,4%	78,1%	65,6%	62,2%	65,6%	65,7%	
	TUC	45,5%	51,5%	60,9%	70,6%	67,2%	57,7%	50,3%	49,7%	54,7%	
Total PEA ocupada*	HSI	47,9%	51,0%	63,9%	67,9%	70,6%	65,3%	56,0%	57,5%	58,1%	
	SCTUI	38,1%	38,1%	50,4%	56,7%	55,1%	40,1%	36,6%	37,3%	38,6%	
	TUC	34,1%	35,3%	47,3%	51,5%	33,9%	30,0%	22,2%	23,4%	25,7%	

Fuente: elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

*Excluye empleados públicos de asistencia.

Evolución de los ingresos laborales según nivel educativo y sector de inserción

En tanto que a lo largo del siglo XX –y particularmente durante el último cuarto– se difunde y acelera la adquisición de credenciales educativas entre una proporción creciente de la mano de obra, durante el mismo período la distribución del ingreso empeora de manera persistente, teniendo, este último fenómeno, un impacto negativo directo sobre los ingresos, hasta alcanzar niveles inéditos para la historia argentina durante la crisis de fin de siglo (Beccaria y González, 2006; Beccaria, 2007). Detrás de este proceso se han señalado una serie de explicaciones, las cuales pueden sintetizarse de la siguiente manera: a) la reducida capacidad de

creación de puestos de trabajo por parte del sector dinámico de la economía y la subsecuente saturación del sector informal urbano a partir del último cuarto del siglo XX; b) la creciente precariedad e inestabilidad en los empleos producto de nuevas legislaciones laborales que desarticulan el régimen de protección de empleo existente hasta el final del período industrial sustitutivo y; c) la ascendente incidencia de la subutilización de la mano de obra, incluso durante períodos de importante crecimiento económico, y más precisamente identificada con la estabilización de la desocupación alrededor de niveles altos a partir de los años noventa (Altimir y Beccaria, 2001; Ariño, 2010; Salvia, 2012; Poy y Salvia, 2015).

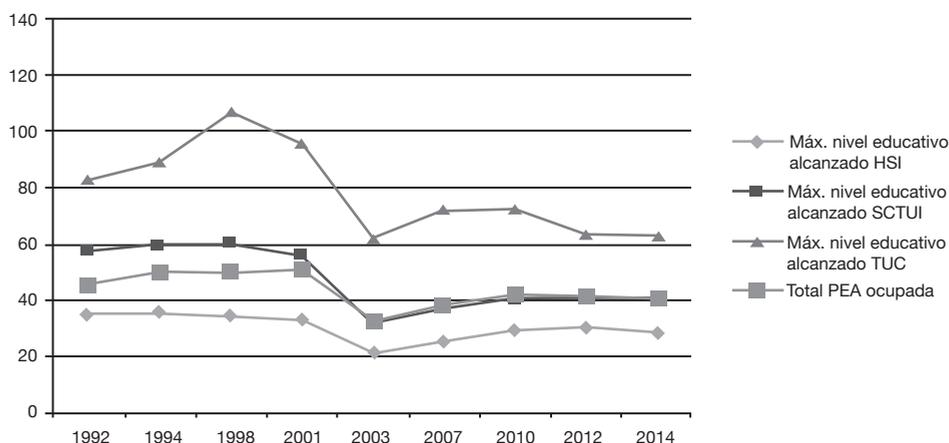
Por otro lado, con la salida de la crisis de convertibilidad la significativa devaluación de la moneda que le siguió, y el inicio del período de políticas heterodoxas, estos procesos se revierten parcialmente, a través, por ejemplo, de la recuperación de las tasas de empleo y la expansión de la registración, aún bajo un esquema donde persisten sensibles divergencias de ingreso y cobertura, tanto para la estructura ocupacional como en materia de protecciones laborales (Palomino, 2007; Beccaria y Maurizio, 2012; Palomino y Dalle, 2012; Vera, 2013).

Bajo los enfoques que centran su atención en las características de la fuerza de trabajo –específicamente en su nivel de educación–, sería esperable registrar incrementos en las remuneraciones y ausencia de diferencias sectoriales. Estos planteos se encuentran tanto en producciones locales como internacionales que, al apoyarse en postulados más o menos restringidos de la teoría del capital humano, enfatizan la importancia prioritaria de esta relación para explicar las desigualdades remunerativas (Carlson, 2002; Giménez, 2005; Herrera, 2010; Paz, 2007). De ello resultaría que, tanto durante el período de reformas como a lo largo de aquel caracterizado por su perfil heterodoxo, las remuneraciones de los trabajadores registren un crecimiento coincidente con sus niveles de calificación educativa, existiendo nulas o insignificantes diferencias por sector de inserción u otros factores relacionados con la estructura productiva de la demanda. Por oposición a este escenario, la profundización o estabilización de las brechas entre trabajadores con igual nivel de calificación educativa, pero diferente inserción, sugeriría la influencia de factores de demanda asociados al ciclo económico atravesado por el proceso de acumulación, y, más específicamente, a las características de la estructura productiva que recluta mano de obra para puestos de trabajo y sectores económicos con distintos niveles de productividad y organización de la división del trabajo (Salvia y Vera, 2013).

En el Gráfico 1 puede observarse la evolución de los ingresos horarios a pesos constantes de la fuerza de trabajo metropolitana, de acuerdo al nivel

educativo⁴. Al respecto, una primera característica de la evolución que se exhibe en el mismo, es que el avance del período de reformas estructurales significó un retraso sostenido de los ingresos horarios entre aquellos trabajadores con menores credenciales –hasta secundario incompleto–, mientras que los trabajadores con mayores calificaciones educativas mantuvieron o incrementaron sus remuneraciones horarias constantes, distanciándose paulatinamente de los primeros.

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DE LA MEDIA DE INGRESOS REALES LABORALES HORARIOS DEL TOTAL DE LOS TRABAJADORES DEL AMBA SEGÚN NIVEL EDUCATIVO. EN PESOS DEL 2° TRIMESTRE DE 2014



Fuente: elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

⁴ Los ingresos laborales fueron deflactados a valores correspondientes al Segundo Trimestre de 2014, siendo éste el último período considerado en la serie. Para tal efecto, hasta el año 2006 se utilizó la información correspondiente al índice de precios al consumidor (IPC) del INDEC. Pero dada la manipulación ampliamente conocida que tuvo este índice desde 2007 hasta finales de 2015, se tomó a partir de ese momento el IPC proveniente de consultoras privadas (Buenos Aires City/IGB). Por otra parte, cabe señalar que con motivo de reducir sesgo generado por el aumento observado –también a partir de ese momento– en la no declaración/subdeclaración de ingresos laborales de los trabajadores profesionales del sector privado, se tomó la decisión de ajustar dicho ingreso para aquellos trabajadores privados con al menos universitario o terciario completo, tomando como parámetro las variaciones registradas en los ingresos percibidos por los trabajadores estatales con mismo nivel educativo para cada período interanual.

La evolución también muestra cambios significativos a partir de los valores observados para octubre de 2001, y se profundiza en 2003: los ingresos horarios de los trabajadores, para todos los niveles educativos observados, experimentan una caída sensible en mitad de la crisis de 2001 y dicho proceso se profundiza aún más en la medición correspondiente al cuarto trimestre de 2003. Detrás de este proceso de caída generalizada, en términos reales, se encuentra la profunda devaluación de la moneda instrumentada en el año 2002 tras el agotamiento del modelo de caja convertible.

A partir del período de políticas heterodoxas, signado en parte por la sostenida recuperación del empleo y la actividad económica en un contexto de condiciones macroeconómicas favorables (Heymann y Ramos, 2010); (Damill, Frenkel y Rapetti, 2015), las remuneraciones comienzan a elevarse nuevamente aunque sin alcanzar los niveles que se registran en el año 1992, en términos constantes, o bien en algunos de los años del período de reformas estructurales bajo el régimen de convertibilidad. Hasta el año 2007, los ingresos laborales horarios de la fuerza de trabajo avanzan positivamente para todas las categorías de nivel educativo. Sin embargo, a partir del año 2010 comienzan a detectarse senderos divergentes: a) los ingresos de los trabajadores con secundario incompleto o menos siguen ascendiendo; b) las remuneraciones de trabajadores con nivel educativo medio se detienen y; c) aquellos con mayor nivel educativo comienzan a descender a partir de 2012.

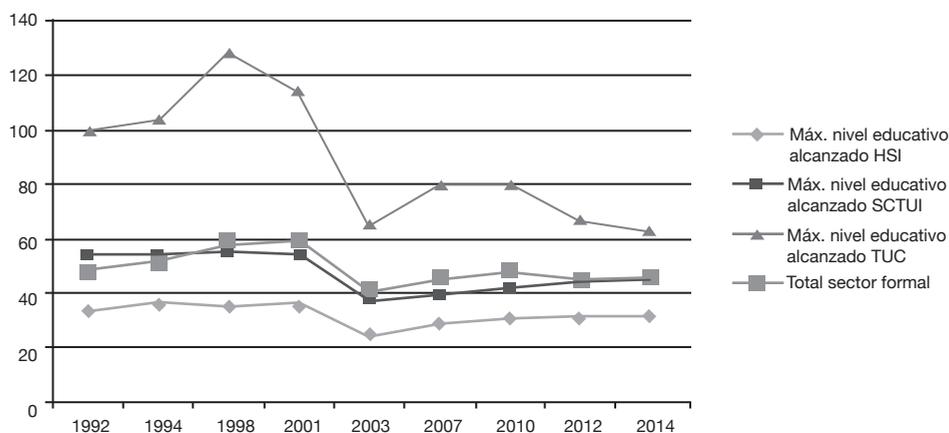
Tras la evolución y el contexto descrito es necesario realizar una serie de comentarios, especialmente a raíz del cambio de tendencia en procesos de deterioro remunerativo de larga data. En primer lugar, la recuperación de las remuneraciones acompaña el incremento de la ocupación y la recomposición de los mecanismos de negociación salarial, así como la periodicidad de actualizaciones del salario mínimo vital y móvil (Palomino, 2007). En segundo lugar, es importante señalar la creciente incidencia de la inflación, estabilizada alrededor de los dos dígitos anuales a partir de 2007-2008, y que matiza de forma relevante los incrementos y actualizaciones de ingreso. Por último, el descenso de las remuneraciones entre ocupados con altos niveles de educación, podría resultar tanto de la creciente incidencia del impuesto a las ganancias producto de las desactualizaciones del esquema impositivo –en un marco inflacionario–, como de la escasa capacidad de la encuesta permanente de hogares para captar ingresos en estas fracciones de la población ocupada, por ejemplo, a consecuencia de una posible sub-declaración sistemática.

En este punto, cabe señalar que se ha realizado una corrección en la media de ingresos horarios laborales de los trabajadores del sector formal con terciario o universitario completo a partir del año 2007, ajustando su

ritmo de variación remunerativa a la de los trabajadores estatales del mismo nivel educativo. Esto último se debe a que se parte del supuesto de que los ingresos percibidos por los trabajadores de este sector aporta una base mucho más consistente que aquellos correspondientes a los declarados por los trabajadores del sector formal, posiblemente afectados por los problemas antes mencionados y que pueden ser parcialmente corregidos a partir del ajuste explicitado.

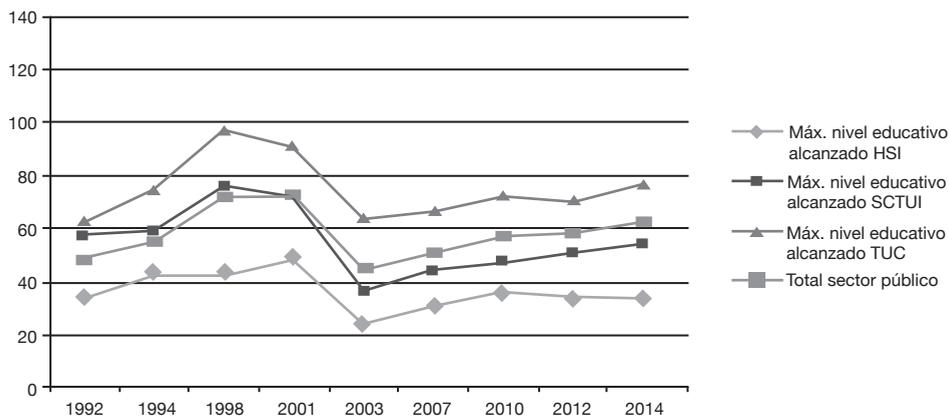
En lo que respecta a la evolución de los ingresos horarios de acuerdo a cada sector de inserción –Gráficos 2, 3 y 4–, es posible señalar una serie de tendencias generales.

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DE LA MEDIA DE INGRESOS REALES LABORALES HORARIOS DE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR PRIVADO FORMAL DEL AMBA SEGÚN NIVEL EDUCATIVO. EN PESOS DEL 2º TRIMESTRE DE 2014



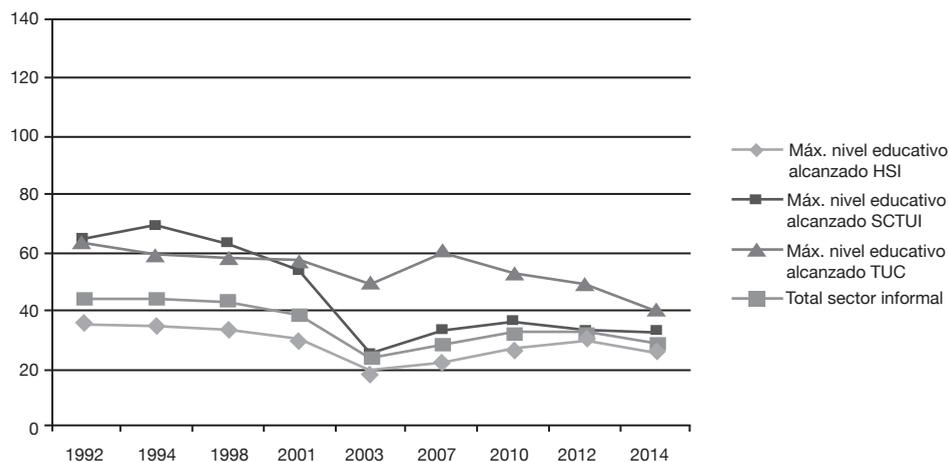
Fuente: elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

GRÁFICO 3. EVOLUCIÓN DE LA MEDIA DE INGRESOS REALES LABORALES HORARIOS DE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR PÚBLICO DEL AMBA SEGÚN NIVEL EDUCATIVO. EN PESOS DEL 2º TRIMESTRE DE 2014



Fuente: elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

GRÁFICO 4. EVOLUCIÓN DE LA MEDIA DE INGRESOS REALES LABORALES HORARIOS DE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR INFORMAL DEL AMBA SEGÚN NIVEL EDUCATIVO. EN PESOS DEL 2º TRIMESTRE DE 2014



Fuente: elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

En primera instancia, a partir de la implementación de las reformas estructurales, comienza a exhibirse una paulatina caída de las remuneraciones del sector informal. Habiéndose partido de una situación de relativa paridad con el sector formal entre los trabajadores con niveles educativos medios, se pasa a un retraso y sensible descenso a partir del avance de la década del noventa y durante la crisis final de la convertibilidad. Esta situación persiste a lo largo del período de políticas heterodoxas, donde en el marco de sinuosos incrementos y descensos las remuneraciones informales crecen, aunque nunca alcanzan o equiparan a sus contrapartes formales, o a los valores registrados durante el primer año analizado. En segundo término, los ingresos correspondientes a los empleados públicos registran un avance y retroceso fuertemente asociado a los ciclos analizados: ascienden en primera instancia, experimentan luego un descenso importante durante los años de crisis y devaluación, y se recuperan durante la post-convertibilidad, específicamente entre la fuerza de trabajo con mayores credenciales educativas, incluso en aquellos años –como 2012 y 2014– donde las remuneraciones comienzan a deteriorarse para la mano de obra con más alta formación.

En conjunto, estas evidencias indican que los ingresos horarios de la fuerza de trabajo siguen senderos diferentes de acuerdo a la inserción sectorial de la misma, y que el escenario de crisis terminal de la convertibilidad –con la posterior devaluación– implica una caída general de las remuneraciones. Este fenómeno afecta a los trabajadores más allá de su capacitación –aunque con diferente intensidad–, pero lo hace de forma ineludible al interior del sector informal del empleo, que no sólo se aleja paulatinamente de los ingresos que obtiene la fuerza de trabajo formal durante la fase de reformas estructurales, sino que además nunca se recupera significativamente de estos descensos a lo largo de la fase heterodoxa, analizada en segundo término⁵.

Las diferentes tendencias observadas en las categorías de educación por sector de inserción permiten sospechar sobre las desigualdades estructurales que parecen esconder estos datos. Para abordar de forma más directa este objetivo, el Cuadro 4 exhibe las brechas de ingreso de los ocupados de acuerdo a su nivel educativo y tipo de inserción laboral, observado a partir del sector de pertenencia. Estas brechas representan la distancia relativa que posee el ingreso horario medio en cada categoría, respecto de la media de ingresos laborales horarios de la fuerza de trabajo con terciario o universitario completo del sector público; por lo tanto, un valor mayor a 1 supone que dicha categoría se encuentra por encima

⁵ Resultados similares para el análisis de la evolución de las medias de ingresos laborales horarios según sector se encuentran en otras producciones del Programa Cambios Estructural y Desigualdad Social (Salvia, *et al.*; 2008); (Salvia y Vera, 2013); (Salvia, Vera y Poy, 2015).

de la media de ingresos de los trabajadores estatales con mayor nivel educativo, mientras que un valor por debajo señala que no alcanza al promedio de la misma.

CUADRO 4. EVOLUCIÓN DE LAS BRECHAS DE LA MEDIA DE INGRESOS REALES LABORALES HORARIOS EN LOS TRABAJADORES DEL AMBA, RESPECTO DEL TOTAL DE LA FUERZA DE TRABAJO OCUPADA SEGÚN NIVEL EDUCATIVO Y SECTOR DE INSERCIÓN. EN PESOS DEL 2° TRIMESTRE DE 2014

Sector de inserción	Máx. nivel educativo	Año								
		1992	1994	1998	2001	2003	2007	2010	2012	2014
Sector formal	HSI	0,75	0,73	0,71	0,71	0,75	0,76	0,72	0,74	0,78
	SCTUI	1,18	1,07	1,09	1,05	1,15	1,01	1,00	1,05	1,10
	TUC	2,18	2,05	2,53	2,21	1,98	2,06	1,86	1,61	1,55
	Total sector	1,06	1,03	1,16	1,15	1,24	1,18	1,12	1,07	1,11
Sector público	HSI	0,75	0,83	0,84	0,95	0,72	0,79	0,87	0,81	0,84
	SCTUI	1,25	1,17	1,51	1,40	1,11	1,14	1,11	1,21	1,33
	TUC	1,36	1,49	1,95	1,77	1,96	1,71	1,69	1,68	1,90
	Total sector	1,06	1,11	1,44	1,42	1,38	1,31	1,33	1,41	1,56
Sector informal	HSI	0,78	0,69	0,67	0,58	0,61	0,59	0,63	0,72	0,63
	SCTUI	1,42	1,37	1,26	1,05	0,79	0,85	0,85	0,8	0,81
	TUC	1,40	1,18	1,16	1,11	1,51	1,56	1,23	1,17	0,99
	Total sector	0,96	0,88	0,85	0,75	0,73	0,75	0,77	0,78	0,72
Total PEA ocupada*	HSI	0,76	0,70	0,68	0,64	0,66	0,65	0,68	0,73	0,69
	SCTUI	1,25	1,17	1,19	1,08	0,98	0,96	0,95	0,98	1,01
	TUC	1,82	1,77	2,13	1,88	1,9	1,87	1,70	1,53	1,55
	Total ocupados	1								

Fuente: elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

*Excluye empleados públicos de asistencia.

Al observar la evolución de estas brechas se detecta cómo a lo largo del período de reformas estructurales, durante la grave crisis que dio por tierra con el modelo de caja convertible y, luego, con el avance de la fase de políticas heterodoxas, las distancias entre los ingresos laborales experimentan un comportamiento que sigue, en líneas generales, la dinámica de las fases, ampliándose paulatinamente durante los años noventa, agudizándose durante la crisis, y matizándose a partir de la recuperación.

En este sentido, la cercanía entre las medias de ingreso de los tres sectores durante el primer año del período analizado $-0,78$ en el caso del sector público, $0,78$ en el formal, y $0,71$ en el informal— muestra cómo a pesar del paulatino deterioro que el mercado de trabajo argentino experimenta desde la segunda mitad de los años setenta, y a lo largo de toda la década del ochenta (Ariño, 2010; Poy, 2015), en los albores de la convertibilidad existe cierta convergencia en términos remunerativos, con excepción de los titulados universitarios o terciarios del sector formal, cuya media de ingresos, en relación a la de la fuerza de trabajo con mayor nivel educativo del sector público, se encuentra $0,6$ veces por encima del resto. Este escenario inicial se modifica a partir del avance de las reformas estructurales, en el que el atraso de las remuneraciones de los trabajadores informales amplía la brecha de ingreso respecto de la media de la fuerza de trabajo del sector público, situándose por debajo de la misma con un valor de $0,59$ en 1998, para los trabajadores con el mismo nivel educativo de dicho sector.

Por otro lado, si bien la distancia remunerativa entre formales universitarios y públicos del mismo nivel educativo disminuye hacia el final del período de reformas estructurales, los primeros continúan ubicándose por encima de estos últimos ($1,30$). Ahora bien, conforme avanza la fase de políticas heterodoxas, incluso luego de la crisis final de la convertibilidad y la posterior devaluación, esta tendencia decreciente persiste hasta alcanzar valores por debajo de los percibidos por los trabajadores con terciario o universitario completo del sector público —siendo en 2014 de $0,81$ —. De esta forma, se observa con claridad cómo al transitar cada una de las etapas bajo análisis, las categorías de educación e inserción sectorial experimentan un retroceso de su ventaja remunerativa comparativa con respecto a los trabajadores con mayor nivel educativo del sector público, hecho éste último aún más marcado en el caso de los trabajadores pertenecientes al sector informal.

En conjunto, estas evidencias complementan lo analizado a partir de los valores de ingreso horario, y permiten relacionar el avance de los ciclos de acumulación con la profundización o morigeración de las brechas de ingreso de acuerdo a las variables planteadas. A su vez, y teniendo en cuenta esta dinámica, es posible arriesgar que una parte no menor de la misma descansa en las características propias del sector en el que los trabajadores se encuentran

insertos –y la productividad de los puestos de trabajo generados por cada sector–, pues si bien las brechas reflejan diferenciales significativos en función del nivel educativo alcanzado, el acceso a mejores o peores salarios depende también de las características formales, informales o estatales de la posición ocupacional en el que se inserta la oferta laboral.

A fin de contribuir con el esclarecimiento de esta trama compleja de relaciones y evaluar el peso de cada factor, se ajustó un modelo de regresión lineal múltiple (método de mínimos cuadrados) que procura estimar, para cada año de análisis, el modo y la fuerza con que un conjunto de variables seleccionadas incide en la elasticidad de los ingresos horarios laborales reales de los trabajadores, y, en ese marco, permiten explicar sus desigualdades endógenas y variaciones en el tiempo.⁶ Las variables consideradas fueron: a) el nivel educativo alcanzado (menos de secundario incompleto, secundario completo/terciario o universitario incompleto, y universitario/terciario completo); b) la rama de actividad (industria, construcción, comercio, servicios, transporte y servicio doméstico); c) el sector económico-ocupacional de inserción (público privado formal y micro informal) y; d) la categoría ocupacional (trabajo asalariado y no asalariado).

En el marco del presente trabajo, la hipótesis teórica que subyace a la aplicación del modelo es que ciertos factores estructurales –especialmente las heterogeneidades sectoriales– ejercen una influencia dominante sobre las diferencias en los ingresos laborales horarios de la fuerza de trabajo; incluso, contrastando con los importantes efectos que tienen sobre dichos ingresos –tal como se examinó más arriba– las credenciales educativas, así como también otra serie de factores asociados a la demanda agregada de empleo (ramas de actividades

⁶ El modelo de regresión múltiple basado en el método de mínimos cuadrados consiste en la elaboración de una ecuación que permita aproximarse al valor asumido por una variable numérica en función de la presencia o ausencia de valores correspondientes a otras, así como el peso que cada una de éstas tenga en la predicción de la variable explicada. En este caso se analiza el impacto de una serie de características referidas a la unidad económica, el puesto de trabajo y el capital educativo de los trabajadores sobre la elasticidad de los ingresos percibidos. Para tal efecto se aplica un modelo de regresión lineal múltiple con el método de mínimos cuadrados sobre el logaritmo natural de los ingresos laborales horarios. La transformación logarítmica del ingreso permite una lectura de la elasticidad de los ingresos frente a un cambio en una unidad en las variables predictoras. Por otra parte, permite también una necesaria y sensible reducción de la heterocedasticidad en la varianza de los valores pronosticados, sin lo cual el modelo basado en mínimos cuadrados perdería validez. El modelo aplicado por Poy (2015) constituye un antecedente en igual sentido al que aquí se apunta, pero sin haber considerado las diferentes credenciales educativas de la fuerza de trabajo.

y categoría ocupacional).⁷ En términos formales, el modelo ajustado para cada ventana de análisis queda representado a través de la siguiente ecuación.

$$\ln y = \beta_0 + H.H + Z.Z + M.M + L.L + \mu$$

En este sentido, $\ln y$ representa el logaritmo natural de los ingresos horarios de los trabajadores para cada año de análisis. El factor H representa el efecto de las diferentes credenciales educativas de la fuerza de trabajo; el componente Z expresa la influencia de las distintas ramas de actividad consideradas; M indica el impacto de la categoría ocupacional del trabajador; y el factor L considera el efecto de las variables correspondientes al sector económico-ocupacional. El término β_0 expresa el valor de la constante que a su vez refleja el efecto diferenciado de las categorías de comparación de las variables predictoras. Por último, el factor U evidencia los efectos sobre la variable endógena ignorados por el modelo.

Con respecto al Cuadro 5, éste presenta los coeficientes de determinación ajustados (R^2) correspondientes a cada año (capacidad explicativa del modelo); los coeficientes B de regresión estimados (cambio proporcional que genera cada variable/categoría sobre el ingreso horario en comparación con las categorías incluidas en la constante); y, entre paréntesis, los correspondientes coeficientes B tipificados (correlación parcial de la variable/ categoría medida entre 0 y 1). Para cada coeficiente se indica su grado de significancia estadística.

Según los resultados alcanzados, los R^2 dan cuenta en todos los años considerados de una capacidad de explicativa moderada y relativamente aceptable por parte del modelo considerado (entre 20% y 30%). En segundo lugar, a partir de los coeficientes B se confirma que a mayor nivel educativo crece de manera significativa la brecha de la remuneración horaria con respecto al ingreso de los trabajadores asalariados con secundario incompleto o menos, y ocupados en el sector servicios. Asimismo, se hace evidente que la fuerza de esta correlación varía de acuerdo al período, pues se incrementa durante la fase de reformas estructurales y disminuye paulatinamente durante la de políticas heterodoxas.

⁷ Dado el carácter no métrico de las variables independientes consideradas en el modelo teórico se adoptó el criterio de transformar las categorías de cada variable nominal en variables "dummy" (0 para ausencia y 1 para presencia de la característica), excluyendo en cada caso una categoría de comparación (cuya incidencia estimada es representada de manera indiferenciada por la constante).

CUADRO 5. COEFICIENTES B DE REGRESIÓN ESTIMADOS POR EL MÉTODO DE MÍNIMOS CUADRADOS SOBRE EL LOGARITMO NATURAL DE LOS INGRESOS HORARIOS REALES DE LOS TRABAJADORES OCUPADOS DEL AMBA (ENTRE PARÉNTESIS LOS COEFICIENTES ESTANDARIZADOS)

Variables introducidas	Año								
	1992	1994	1998	2001	2003	2007	2010	2012	2014
SCTUI¹	,347*** (,23)	,351*** (,23)	,432*** (,25)	,401*** (,23)	,305*** (,15)	,295*** (,17)	,255*** (,16)	,206*** (,14)	,274*** (,16)
TUC²	,689*** (,33)	,754*** (,36)	,945*** (,43)	,906*** (,42)	,718*** (,30)	,678*** (,31)	,706*** (,38)	,566*** (,32)	,587*** (,30)
PCSI³	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Industria	-,093*** (-,06)	-,132*** (-,08)	-,054* (-,03)	-,162*** (-,07)	-,140*** (-,05)	-,274*** (-,12)	-,060* (-,03)	-,092** (-,05)	-,127*** (-,06)
Construcción	-,118 (-,04)	-,126*** (-,05)	-,0130 (-,00)	,0180 (-,00)	-,145** (-,04)	-,176*** (-,06)	-,097* (-,03)	-,109** (-,04)	-,064 (-,02)
Comercio	-,154*** (-,10)	-,246*** (-,15)	-,301*** (-,16)	-,376*** (-,19)	-,385*** (-,17)	-,316*** (-,15)	-,255*** (-,14)	-,194*** (-,11)	-,166*** (-,09)
Transporte	,005 (-,00)	-,047 (-,02)	-,095* (-,03)	-,146*** (-,05)	-,145 (-,04)	-,149*** (-,05)	-,067 (-,023)	-,015 (-,006)	-,062 (-,021)
Servicios	-	-	-	-	-	-	-	-	-
No asalariados	,450*** (,32)	,363*** (,25)	,377*** (,22)	,271*** (,15)	0,08** (,04)	,337*** (,18)	,186*** (,11)	,104*** (,07)	-,015 (-,01)
Asalariados	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sector estatal	,059 -0,03	,099* (,04)	,293*** (,12)	,359*** (,14)	,332*** (,11)	,416*** (,16)	,367*** (,15)	,352*** (,17)	,477*** (,20)
Sector formal	,208*** (,15)	,199*** (,14)	,266*** (,17)	,362*** (,22)	,382*** (,20)	,470*** (,27)	,325*** (,21)	,283*** (,19)	,385*** (,24)
Sector Informal	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Constante	3,139	3,223	3,093	3,042	2,800	2,913	3,098	3,186	3,042
R² corregido	,216	,239	,304	,315	,198	,241	,239	,203	,213

*Nivel de significancia de $p < 0,1$

**Nivel de significancia de $p < 0,05$

***Nivel de significancia de $p < 0,01$

¹ Hasta secundario completo y/o terciario o universitario incompleto.

² Hasta terciario y/o universitario completo.

³ Hasta primaria completa y/o secundaria incompleta.

Fuente: elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

Al centrar la atención en las ramas seleccionadas, se observa una clara pérdida de ingreso horario en casi todas las actividades con respecto a la rama servicios de comparación. Sin embargo, es también aquí evidente que la brecha habría aumentado especialmente durante la década de reformas y con las crisis económicas, a la vez que habría tendido a descender durante la fase de crecimiento con políticas heterodoxas. La actividad con menor diferencia relativa en las remuneraciones horarias es, en general, la rama del transporte; sobre todo al principio del primer período y al final del segundo. Mientras que la brecha sistemáticamente más elevada tiene lugar en la rama de comercio.

Un hecho relevante se muestra al observar que el carácter no asalariado, si bien mantiene brechas positivas de ingresos con respecto al trabajador asalariado, éstas se diluyen paulatinamente a lo largo de las tres fases analizadas. Por último, el análisis de los datos estimados por sector ocupacional de la unidad económica da cuenta de una brecha positiva y creciente en los ingresos horarios a favor, tanto de los trabajadores insertos en el sector estatal como en el privado formal, con respecto a los trabajadores insertos en unidades económicas informales. Un hecho que cobra mayor relevancia durante la post-convertibilidad.

Conclusiones

Este trabajo ha procurado recolectar un conjunto de evidencia empírica sobre las principales tendencias que exhibe la relación entre la educación, la inserción sectorial y los ingresos laborales, en el marco de hallazgos previos ya difundidos en otras producciones del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social. Apoyándose en estos últimos, a lo largo del presente desarrollo se ha profundizado el abordaje a partir de una mirada directa sobre las remuneraciones, y su asociación a las credenciales educativas alcanzadas, y la estructura sectorial del empleo.

De modo general, se advierte que el vínculo entre el nivel educativo de la población económicamente activa, el tipo de inserción sectorial y los ingresos horarios de los trabajadores, experimenta variaciones acordes a las principales características de los diferentes ciclos de acumulación –reformas estructurales, crisis y post-convertibilidad–.

En segundo término, al observar la evolución de las brechas remunerativas, las mutaciones se encuentran atravesadas por divergencias que reconocen tanto la influencia del nivel educativo como, de manera nada despreciable, el impacto de la inserción sectorial, fenómeno que ha de acentuarse a lo largo de la post-convertibilidad. De allí que sea posible afirmar que si bien dichas brechas guardan relación con los niveles de calificación, las variaciones que experimentan responden, tanto al ciclo económico como al sector en que se realizan las actividades como a

la forma en que cada uno de estos últimos recluta mano de obra, en relación a la calidad de los puestos laborales que generan al interior en la estructura productiva. Esto último también se profundiza durante el ciclo de políticas heterodoxas, donde los niveles de ocupación de la mano de obra aumentaron, aun reconociendo la existencia de diferencias entre la primera mitad del ciclo (2003-2007) y la segunda (2007 en adelante), a saber, una menor intensidad en la demanda de empleo proveniente del sector dinámico de la estructura productiva a partir del 2007.

Por su parte, el ejercicio de análisis de regresión ha permitido registrar que, más allá de la adquisición de credenciales educativas, aquellos factores que operan desde la demanda de empleo resultan indispensables para comprender las diferencias de ingreso que exhiben los ocupados durante diferentes ciclos macro-económicos. La incidencia de factores propios de la estructura productiva, como la composición sectorial o la rama de inserción del puesto, evoluciona con diferentes comportamientos a lo largo de los períodos analizados, pero siempre mantiene un peso significativo, sobre todo a partir del ciclo de acumulación que se inicia con la postconvertibilidad. En este punto, el ejercicio anterior permite concluir que se ha producido un aumento de la heterogeneidad; en efecto, se detecta una pérdida paulatina del peso por parte de las credenciales educativas acumuladas y un aumento de la influencia de otras categorías de análisis, referidas a la estructura económica-ocupacional, específicamente, el sector y el tipo de inserción.

En el marco antes descrito, es posible concluir que aquellos argumentos que buscan explicar la persistencia de las desigualdades a partir de las características de la fuerza de trabajo deben ser ubicados en el marco de un abordaje más extenso y pormenorizado, que haga énfasis en los factores propios de la demanda de empleo, como la calidad de los puestos de trabajo que se crean en el seno de la estructura productiva y las divergencias que exhiban las partes constitutivas de ésta última; y particularmente en el caso de economías históricamente atravesadas por procesos de acumulación y configuraciones productivas signadas por importantes heterogeneidades.

Bibliografía

- Altimir, O., y Beccaria, L. (2001). El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina. En *Desarrollo Económico*, 40 (160), 589–618.
- Ariño, M. (2010). Transformaciones en el mercado de trabajo (PEA, Empleo, Salarios, Ingresos). En S. Torrado (Coord.), *El Costo social del ajuste*. Buenos Aires: Edhasa.
- Beccaria, L. (2007). Pobreza. En S. Torrado (Coord.), *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo centenario*, Buenos Aires: Edhasa.
- Beccaria, L., y González, M. (2006). Impactos de la dinámica del mercado de trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza en Argentina. En *Revista Latinoamericana de Economía*, 37 (146), 97–120.
- Beccaria, L., y Groisman, F. (2005). *Educación y distribución del ingreso*. Buenos Aires: Debates de la SITEAL.
- Beccaria, L., y Maurizio, R. (2012). Reversión y continuidades bajo dos regímenes macroeconómicos diferentes. Mercado de trabajo e ingresos en Argentina, 1990-2010. *Desarrollo Económico*, 52 (206), 205–228.
- Beccaria, L., Maurizio, R., y Vázquez, G. (2015). Desigualdad e informalidad en América Latina: el caso de la Argentina. En V. Amarante y R. Arim (Coord.), *Desigualdad e informalidad. Un análisis de cinco experiencias latinoamericanas*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Becker, G. S. (1962). Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. En *The Journal of Political Economy*, (75), 13-44.
- Carlson, B. (2002). Educación y mercado del trabajo en América Latina frente a la globalización. En *Revista de La CEPAL* 77, 1–141.
- CEPAL. (2010). *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir*. Nueva York: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2012). *Eslabones de la desigualdad Heterogeneidad estructural, empleo y protección social*. Nueva York: Naciones Unidas.

- Chena, P. I. (2010). La heterogeneidad estructural vista desde tres teorías alternativas: el caso de Argentina. En *Comercio Exterior*, 60 (2), 99–115.
- Cimoli, M., Primi, A., y Pugno, M. (2006). Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural. En *Revista CEPAL*, 88, 89–107.
- Damill, M., Frenkel, R., y Rapetti, M. (2015). Macroeconomic Policy in Argentina During 2002–2013. En *Comparative Economic Studies* (1–32).
- Davis, K., y Moore, W. E. (1945). Some principles of stratification. En *American Sociological Review*, 10 (4), 242–249.
- Di Filippo, A., y Jadue, S. (1976). La Heterogeneidad Estructural: concepto y dimensiones. *El Trimestre Económico*, 43 (169), 167–214.
- Germani, G. (1963). La movilidad social en la Argentina. En S. M. Lipset y R. Bendix (Eds.), *La movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Giménez, G. (2005). La dotación de capital humano de América Latina y el Caribe. En *Revista de La CEPAL*, (86), 103-122.
- Herrera, S. (2010). La importancia de la educación en el desarrollo: la teoría del capital humano y el perfil edad - Ingresos por nivel educativo en Viedma y Carmen de Patagones. En *Revista Pilquen*, 12 (13), 1–9.
- Heymann, D., y Ramos, A. (2010). Una transición incompleta. inflación y políticas macroeconómicas en la argentina post-convertibilidad. En *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, (7 y 8), 9–48.
- Husmanns, R. (2004). *Defining and measuring informal employment*. Ginebra: Policy Integration Department.
- Lipset, S. M., y Bendix, R. (1963). *La movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Mincer, J. (1975). Education, experience and the distribution of earnings and employment: an overview. En F. T. Juster (Ed.), *Education, income and human behavior*. EUA: National Bureau of Economic Research.

- Neira, I. (2007). Capital Humano y Desarrollo Económico Mundial: Modelos Econométricos y Perspectivas. En *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional*, (7).
- Ocampo, J. A. (2001 diciembre). Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI. En *Revista de La CEPAL*, 2 (75), 25 – 40.
- ODSA. (2015). *Progresos sociales, pobreza estructurales y desigualdades persistentes*. (A. Salvia, Coord.). Buenos Aires: Fundación Universidad Católica Argentina.
- Palomino, H. (2007). La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina: de la precarización a la regulación. En *Revista Latinoamericana de Estudios Del Trabajo*, 12 (19), 121–144.
- Palomino, H., y Dalle, P. (2012). El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011. En *Revista de Trabajo*, 8 (10), 205–223.
- Paz, J. A. (2007). *Retornos laborales a la educación en la Argentina. Evolución y estructura actual*. Buenos Aires: UCEMA.
- Pinto, A. (1968). Naturaleza e implicaciones de la ‘Heterogeneidad Estructural’ de la América Latina. En *El Trimestre Económico*, 43 (170) 83–100.
- Pinto, A. (1976). *La CEPAL y el problema del progreso técnico*. En *El Trimestre Económico*, 43 (170), 267–284.
- Poy, S. (2015). La estructura social del trabajo en el largo plazo y su evolución bajo distintos regímenes macroeconómicos. Gran Buenos Aires (1974-2014). En *VIII Jornadas de Jóvenes Investigadores Instituto de Investigaciones Gino Germani*, 4-6 Noviembre, Buenos Aires.
- Poy, S., y Salvia, A. (2015). Transformaciones político-económicas recientes en la sociedad argentina y efectos sobre la desigualdad. En *III Seminario Internacional Movilidad y Desigualdad Social en América Latina*, San Carlos de Bariloche.

- Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Chile: CEPAL - Naciones Unidas.
- Prebisch, R. (1970). *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez, O. (2001). Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas. En *Revista de La CEPAL*, (75), 41–52.
- Salvia, A. (2012). *La trampa neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en Argentina: 1990-2003*, Buenos Aires: EUDEBA.
- Salvia, A., y Vera, J. (2013a). Heterogeneidad estructural y distribución de los ingresos familiares en el Gran Buenos Aires (1992-2010). En *Desarrollo Económico*, 52(208), 427–462.
- Salvia, A., y Vera, J. (2013b). Heterogeneidad Estructural, calidad de los empleos y niveles educativos de la fuerza de trabajo en la Argentina post reformas (2004-2007-2011). En *11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, 1, 1–26.
- Salvia, A., Vera, J., y Poy, S. (2015). Cambios y continuidades en la estructura ocupacional urbana argentina. En J. Lindenboim y A. Salvia (Coord.), *Hora de Balance*, Buenos Aires: EUDEBA.
- Schultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. En *The American Economic Review*, 51 (1), 1–17.
- Vera, J. (2013). Informalidad y segmentación laboral desde la perspectiva estructuralista: una aplicación para la argentina. En *Revista Lavboratorio*, 14 (25), 11–35.

Anexo metodológico

La EPH define como ocupación principal aquella a la que el individuo le dedica habitualmente más horas de trabajo. Los ingresos de la ocupación principal comprenden aquellos generados como empleados o directivos del sector público, como perceptores de programas sociales, y como asalariados o no asalariados del sector formal e informal.

TABLA A.M.1. DESGLOSE DE LOS SECTORES Y CATEGORÍAS ECONÓMICO-OCUPACIONALES DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL Y DE LOS INGRESOS PROVENIENTES DE LA MISMA

Sectores	Operacionalización y tipo de ingreso de cada categoría/sector
<p>Sector privado formal</p> <p>Actividades laborales de elevada productividad y altamente integradas económicamente a los procesos de modernización. Se las define habitualmente como aquellas que conforman el mercado más concentrado o estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos medianos o grandes o actividades profesionales.</p>	<p>Salarios como obrero o empleado que trabaja en establecimiento privado con más de cinco ocupados. Utilidades como cuenta propia profesional. Ganancias como patrones profesionales o de establecimientos con más de cinco ocupados.</p>
<p>Sector privado informal</p> <p>Actividades laborales dominadas por la baja productividad, alta rotación de trabajadores, inestabilidad y su no funcionalidad al mercado formal o más estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos pequeños, actividades de servicio doméstico o actividades independientes no profesionales.</p>	<p>Salarios como obrero o empleado no profesional que trabaja en establecimiento privado con hasta cinco ocupados. Utilidades como cuenta propia o ayuda familiar sin calificación profesional. Ganancias como patrón de establecimiento con hasta cinco empleados con calificación no profesional.</p>
<p>Sector público</p> <p>Actividades laborales vinculadas al desarrollo de la función estatal en sus distintos niveles de gestión. Es decir, ocupaciones en el sector público nacional, provincial o municipal.</p>	<p>Ingresos como trabajador que presta servicios domésticos en hogares particulares. Salarios de obrero y empleado ocupado en el sector público. Salarios de beneficiarios de programas sociales que realizan contraprestación laboral para el sector público.</p>

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG)-FSC-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.

TABLA A.M.2. DEFINICIONES OPERACIONALES DE LOS SEGMENTOS DE EMPLEO

Segmento primario / Empleo regulado

Incluye a los asalariados con trabajo permanente e integrados a la Seguridad Social (con descuento jubilatorio), y a los trabajadores independientes (patrones y cuenta propias) que trabajan más de 34h o trabajan menos y no desean trabajar más horas y que no buscan otra ocupación.

Segmento secundario / Empleo no regulado

Incluye a los asalariados sin jubilación, y a los trabajadores independientes (patrones o cuenta propia) que estaban desocupados (menos de 35 hrs.) y deseaban trabajar más horas, o estaban desocupados y buscaban otra ocupación, o bien que trabajaban más de 35 hrs pero buscaban otra ocupación. También incluye a los no asalariados cuyo ingreso mensual estaba por debajo del ingreso del primer decil de los trabajadores asalariados no registrados.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG)-FSC-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.

Financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el entorno de la Reforma Financiera Mexicana

Financing the Micro, Small and Medium Enterprise in the context of the Financial Reform

Artículo recibido: 14/07/2017

Aceptado: 26/10/2017

Sergio Solís Tepexpa*
Aleida Azamar Alonso**
David Flores Valencia***

RESUMEN

Una parte fundamental para la economía mexicana son las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), ya que representan el grueso del universo industrial del país con más del 90% del total de las empresas. Su contribución es notable tanto en el aspecto laboral como en el económico, por lo que su progreso contribuye al bienestar de la población. Una de las principales herramientas del Estado para el mejoramiento continuo de las condiciones productivas es la planeación e implementación de políticas públicas que fortalezcan y desarrollen los aspectos clave de las Mipymes. A través de estas políticas se plantean programas de apoyo económico que puedan enfocarse en sus diferentes aspectos y necesidades. Por ello, el objetivo de este trabajo es analizar, en el marco de las reformas financieras que se realizaron en México en el año 2014, el grado de concentración de los apoyos federales a nivel nacional para las Mipymes. La metodología que se empleó para elaborar este estudio se basó en un análisis multivariado por medio de dos métodos: a) métodos jerárquicos (*dendograma*) y, b) técnicas de escalamiento multidimensional (MDS), donde se utilizaron diez variables que se aplicaron

* Profesor-Investigador. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México.

** Profesora-Investigadora. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México.

*** Licenciado. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México.

a todas las entidades federativas que integran la República Mexicana. Con ello, se logró probar que la reforma no ha logrado una dispersión del crédito a lo largo del país y que la Ciudad de México, Nuevo León, y Jalisco mantienen el liderazgo en apoyos a financieros a las Mipymes. Mientras que los más lejanos son Guerrero, Baja California Sur, Campeche y Nayarit.

Palabras clave: financiación, instituciones, financieras, crédito.

ABSTRACT

A key part of the Mexican economy are the Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) because they represent a great part of the industrial universe in the country, they are more than 90% of the total companies. Their contribution is remarkable, in the labor and economic aspects, for this reason their progress contribute to the wellness of the people. One of the main tools of the State to improve continuously the productive conditions is the planning and implementation of public policies that strengthen and develop the key aspects of MSMEs. Through these policies there are presented economic support programs that can focus on different aspects and needs they have. The objective of this paper is to analyze if the financial reforms that were carried out in Mexico during 2014 have facilitated the access to credit and the financing of MSMEs. The methodology that was used to elaborate this study was through a multivariate analysis by two methods: a) hierarchical methods (dendogram) and multidimensional scaling techniques (MDS), ten variables were applied to all the entities of The Mexican Republic.

Keywords: MSMEs, financing, financial institutions, credit.

Cómo referenciar este artículo

Solis, S, A. Azamar y D. Flores (2017). Financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el entorno mexicano de la Reforma Financiera. En *Administración y organizaciones*, 20, (39) 191-212.

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) son importantes para la economía mexicana debido a que representan hasta 74% de los empleos que se generan en el país, de acuerdo a datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2015). Sin embargo, durante años han sufrido diversas restricciones para obtener acceso al financiamiento de sus actividades bajo la justificación de que se personalizan un negocio de alta incertidumbre y riesgo. Bajo este escenario, se generó una reforma financiera en el año 2014, la cual, buscó implementar un proceso de apertura del sistema financiero formal para las Mipymes a un costo menor.

Es por ello que este trabajo tiene por objetivo analizar el grado de concentración de los apoyos federales a nivel nacional. Se utilizan datos de Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) de cada una de las entidades federativas, y se utilizan métodos jerárquicos para la construcción de un árbol de clasificación, que recibe el nombre de “dendrograma”. Para contrastar resultados se utilizan técnicas de escalamiento multidimensional (conocidas por en inglés como *Multidimensional Scaling* o MDS). Los resultados obtenidos muestran que existe una alta concentración de los apoyos de fondos federales en los estados de Nuevo León, Jalisco y la Ciudad de México.

El trabajo se divide en cuatro apartados. El primero analiza la importancia de adecuar el diseño de políticas públicas por parte del Estado para su buen funcionamiento y ejecución, se estudia el caso de Mipymes en México enfocadas al sector financiero. En la segunda parte se discute la importancia de la reforma financiera promovida por el gobierno mexicano, donde se generan modificaciones para otorgar créditos a micro y pequeñas empresas. El tercer apartado exhibe un análisis multivariado apoyado con datos de otorgamiento de estos créditos en el país. Por último, se presentan algunas reflexiones finales relacionadas con los puntos anteriores.

Diseño e implementación de políticas públicas

Las Instituciones son fundamentales para que los ciudadanos y el Estado puedan lograr acuerdos comunes que les conduzcan a un desarrollo benéfico para todos, la forma de comunicación para que esto se pueda realizar es a través de la planeación e implementación de políticas públicas adecuadas. La capacidad de la administración a cargo para generar un marco normativo adecuado en el

que éstas se respeten y apliquen de forma adecuada es lo que determinará la calidad de la nación y el tipo de convivencia entre sus ciudadanos. La estabilidad social rige el porvenir de las naciones y fortalece la situación de los países en las dinámicas comerciales o económicas mundiales. Una política pública que conduzca a la estabilidad económica y social es la característica de un Estado eficaz y de una población responsable.

Las políticas públicas no solamente están orientadas a mejorar la convivencia social, también conducen al mejoramiento de los servicios básicos y al desarrollo de la industria local. En todo el mundo y en México, las Mipymes son fundamentales para la estabilidad social, debido a que aportan la mayor cantidad de empleos. Ejemplo de ello es que en México se han creado 72% de los empleos, que además contribuyen a generar 52% del Producto Interno Bruto (PIB), según reporta INEGI (2015).

Es por estas razones que es básico para México la creación de estrategias que involucren la planeación e implementación de políticas públicas orientadas a fortalecer a las Mipymes. Para comprender de mejor manera la relevancia de la información en el planteamiento o diseño de las políticas públicas, es conveniente conocer sus diferentes concepciones. Como primer acercamiento al concepto de políticas públicas tenemos el desarrollado por Kauffer quien define a las políticas públicas como un conjunto de decisiones cuyo objeto es la distribución de determinados bienes o recursos (2002:2).

En este proceso se encuentran en juego bienes o recursos que pueden “afectar o privilegiar a determinados individuos y grupos”. Pero Kauffer (2005:5) va más allá en su definición de políticas públicas y retoma el concepto de Thoenig (1987), que concibe a las políticas públicas como “lo que los gobiernos deciden realizar o no realizar”; sin embargo, se debe tener cuidado al utilizar esta definición, ya que no se afirma que el no actuar es una política pública, sino que la decisión de no actuar ante un determinado problema conforma en sí una política pública.

Por su parte, Dye menciona que una política pública es “aquello que el gobierno escoge hacer o no hacer” (1976:57). Por otro lado, de acuerdo a lo comentado por Pallares (1988) las políticas públicas son todas las acciones que ejecuta la administración pública a través de sus agentes e instituciones con el fin de modificar—positiva o negativamente— la vida de la población, todo ello mediante un esfuerzo de largo aliento, debido a que las acciones del Estado se basan en un plan que afectará desde el momento de su planeación y hasta mucho después de su implementación, a pesar de que ésta sea exitosa o no.

El proceso decisional, en cualquier ámbito, conlleva a la necesidad de estar informados; atendiendo a esta necesidad, los gobiernos establecen

instancias específicas que se encargan de la captación de datos y generación de información para la decisión. Generalmente esta información es de tipo estadístico, cuyas medidas conforman agregados o índices que dan cuenta de lo que en conjunto se manifiesta en un grupo al que interesa apoyar, no así de los procesos particulares que deben contender o generar los individuos en ese grupo ante la implementación de una nueva política o por un cambio en la misma.

Las políticas públicas se generan a través de un sistema político, el cual, como cualquier otro sistema tiene varias entradas (*inputs*) como son las leyes, reglamentaciones institucionales, procedimientos democráticos, organizaciones públicas o privadas, e intervención social. Asimismo, este sistema genera acciones o resultados (*outputs*) que serían los planteamientos para el desarrollo y planeación de una política pública plural y consecuente con la realidad, la cual tiene consecuencias (*outcomes*), que son las exclusiones del proceso de planeación y todos los efectos derivados de la misma, de ahí que Pallares mencione que “el producto de una política pública es aquello que una institución de gobierno está haciendo en un momento y en un ámbito determinados” (1988: 144).

El rendimiento de una política pública se evalúa al relacionar resultados y productos con sus objetivos. También para esta evaluación se acostumbra las medidas estadísticas, por lo que naturalmente se pierden de vista los comportamientos y respuestas sociales a nivel micro. Existen varios enfoques en cuanto a la metodología que se debe utilizar en la elaboración de una política pública. Uno de los modelos más conocido y manejado por la literatura especializada, es el creado por Bardach (2001) denominado los *Ocho pasos para el análisis de políticas públicas*. En términos generales se presentan las bases de este modelo a continuación.

1. Definición del problema: no de acuerdo a juicios particulares y propios del gobierno, ya que el interés es plural, por lo que se debe establecer un marco de estudio consecuente con las capacidades del Estado para resolver la inconformidad social.

2. Obtención de información: a través del análisis de datos, que no son sino representaciones de hechos acerca del mundo.

3. Construcción de alternativas: el entendimiento del problema desde todas sus perspectivas resulta fundamental para poder plantear opciones y estrategias que se puedan resolver distintos tipos de escenarios. Se trata de ser capaces de adelantarse a los posibles problemas y concretar los mejores resultados posibles.

4. Selección de criterios: para ello, se puede elegir entre dos líneas discursivas conectadas pero separables: la analítica, referente a hechos y proyecciones de las consecuencias; o la evaluativa, relativa a los juicios de valor. El argumento analítico razonará si es probable que suceda X, Y o Z, pero en el evaluativo es donde aprendemos si X, Y o Z son “positivos” o “negativos” para el mundo.

5. Proyección de resultados: Formula escenarios adversos para no caer en el optimismo natural; también considera las consecuencias no previstas.

6. Confrontación de costos y beneficios.

7. Toma de decisión.

8. Resumen del problema: programas y resultados esperados.

Es importante subrayar, en este modelo y dentro de los criterios prácticos para la implementación de una política pública, el criterio de perfectibilidad, el cual reconoce que durante el diseño de la política no se pueden tener todos los detalles de información a la mano. Este criterio reconoce que quienes implementan las políticas públicas: operativos de los programas de apoyo, gobiernos municipales y estatales —responsables de la administración pública—, agrupaciones empresariales, asociaciones civiles, entre otros. En este proceso los beneficiarios proporcionan una especificidad tanto a interpretación de estas políticas como a la forma de aterrizarlas adaptando y perfeccionándolas de su concepción original. Es importante subrayar el papel de los beneficiarios al convertirse en la fuente principal de información para conocer el impacto real de la política.

Por consiguiente, la generación de políticas públicas eficientes es una tarea que exige responder a las demandas de la mayoría procurando el bienestar social. Esta tarea se logra mediante el conocimiento y la definición del problema a resolver. Con esta premisa Majone (1997) plantea que el diseño de las políticas se apoya en “evidencias” y “argumentos” más que en datos cuantitativos impersonales. La obtención de este tipo de información se convierte en un aspecto esencial para la construcción de alternativas necesarias dentro del diseño de políticas públicas.

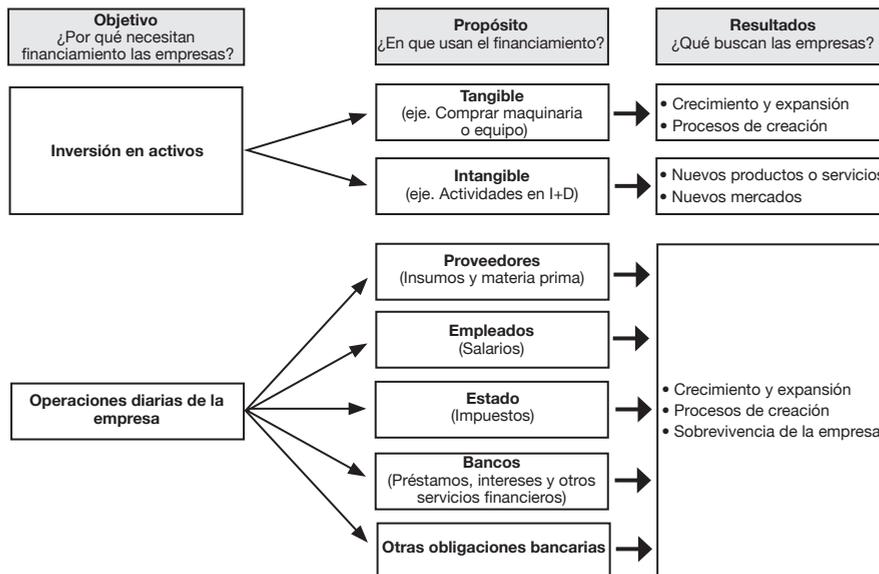
En este contexto se analizan los efectos de la reforma financiera promulgada en el mandato presidencial de Enrique Peña Nieto en el 2014. Esta reforma tuvo una larga difusión en los medios de comunicación debido a su enfoque, el cual daba importancia a la generación de políticas de apoyo para las Mipymes donde se involucraba al sistema financiero mexicano. En el siguiente apartado se esboza en qué consiste dicha reforma y cuáles son los objetivos que busca alcanzar.

La Reforma Financiera en México

Básicamente las empresas con mayor tamaño requieren fondear la inversión en activos o bien las operaciones día a día. Dicho financiamiento externo o interno puede orientarse a alcanzar cualquiera de los siguientes objetivos: i) incrementar producción, productividad o reducir costos con la intención de ser más competitivo; ii) desarrollar nuevos productos para mantener o incrementar su participación en el mercado; iii) adaptar la tecnología y productos a las nuevas condiciones de mercado; iv) iniciar una nueva empresa o negocio; y v) pagar compromisos financieros cotidianos. En la figura 1 se pueden observar estos financiamientos.

Así, las empresas pueden obtener el financiamiento de diversas fuentes internas o externas, por medio de dos instrumentos: capital y deuda. Por el lado del capital pueden obtener fondos de la generación de flujos de efectivo propios a través de la retención de utilidades o ventas de activos, o bien de la aportación de nuevos inversores o usando emisiones de capital en los mercados bursátiles

FIGURA 1. PRINCIPALES OBJETIVOS, PROPÓSITOS Y RESULTADOS DEL FINANCIAMIENTO A LAS EMPRESAS MEXICANAS



Fuente: Cincera y Santos (2015: 4).

incluso colocando instrumentos de deuda. Como lo indican Cincera y Santos (2015) el acceso a diferentes fuentes de financiamiento depende del nivel de riesgo asociados a la empresa o al proyecto. Otros factores involucrados son grado de madurez de la empresa, cantidad de recursos necesitados, tamaño y antigüedad de la empresa, disponibilidad de información, metas de crecimiento, tipo de régimen de propiedad y sector donde se desarrolla la empresa o proyecto (Cincera y Santos, 2015: 5). Como se indica en la Figura 2, los autores antes citados clasifican las fuentes de financiamiento.

Como puede observarse, el factor financiero es una de las importantes barreras para iniciar, mantener y terminar el proceso innovador, así como del crecimiento en las empresas. En el caso de las pequeñas y medianas empresas encuentran grandes dificultades para superar sus limitaciones financieras, en particular, debido a los altos costos fijos, los mínimos de inversión requerida para iniciar los procesos de innovación y la gran asimetría de información proveniente de las instituciones financieras externas (Spielkamp y Rammer, 2009: 2). En este contexto, la relación teórica entre desarrollo financiero y crecimiento económico también se remonta al estudio de Schumpeter (1939). Este economista se centra en analizar los servicios prestados por los intermediarios financieros, sostiene que éstos son esenciales para la innovación y el

FIGURA 2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Privado	Deuda
<ul style="list-style-type: none"> • Financiamientos propios • Ahorros personales de fundadores, familia y amigos (3F's) 	<ul style="list-style-type: none"> • Préstamo de bancos o instituciones públicas • Risk-Sharing Finance Facility (RSFF)
Capital	Privado
<ul style="list-style-type: none"> • Venture Capital (VC) • Ángeles financieros • Mercado de valores 	<ul style="list-style-type: none"> • Subsidios y subvenciones de gobiernos y organizaciones internacionales

Fuente: Cincera y Santos (2015: 6).

desarrollo. La visión schumpeteriana se fundamenta en el “buen” funcionamiento del sistema financiero cuando se estimula la innovación tecnológica a través de la identificación, selección y fondeo de aquellos emprendedores que tienen la posibilidad de implementar exitosamente en el mercado sus productos, servicios o procesos productivos.

Por consiguiente, los mercados financieros desempeñan un papel central en la conducción del crecimiento económico a través de su capacidad para estimular la innovación tecnológica. Por ejemplo, una de las creencias populares más arraigadas respecto al funcionamiento de los mercados financieros es considerar que ellos asignan capital a las empresas con mayor potencial para implementar nuevos procesos y comercializar nuevas tecnologías (Medina, 2008).

Bajo estas ideas, existe una justificación para buscar un cambio en la forma en que se pueden financiar las actividades de la Mipymes. La más representativa es modificar el marco regulatorio en el que se enmarcan formalmente las actividades del sistema financiero mexicano. La respuesta gubernamental fue la reforma financiera decretada el 9 de enero de 2014, la cual, de acuerdo al documento de promulgación, busca impulsar el crecimiento económico del país desde el sector financiero. El jefe del Ejecutivo aseguró que “Con más crédito y más barato, las micro, pequeñas y medianas empresas del país, tendrán un insumo esencial para modernizarse, crecer y generar empleos” (CONASAMI, 2014).

Esta reforma financiera se cimentó en cuatro grandes pilares: 1) incremento a la competencia en el sector financiero; 2) fomento del crédito a través de la banca de desarrollo; 3) ampliación del crédito por medio de las instituciones financieras privadas, y 4) mantenimiento de un sistema financiero sólido y prudente. En este sentido, se postulaba que, al incrementar la oferta de créditos, se buscaba que las tasas de interés fueran más bajas, el cobro de comisiones fuera menor y existiera una mejora en los servicios.

Con respecto a esto último, de acuerdo al Decreto presidencial (2014), la reforma plantea a la letra que “se fortalece las atribuciones con las que cuenta la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros (CONDUSEF), buscando incentivar a las instituciones financieras a implementar o mejorar las prácticas de transparencia, establecer sanciones contra aquellas que no proporcionen a sus clientes el servicio adecuado” (Presidencia de la República, 2014).

Como segundo punto importante, se menciona el apoyo a una banca de desarrollo de la que se espera una mayor flexibilidad en su forma de operación, con la finalidad de que se convierta en un motor impulsor del crecimiento

económico, generando condiciones adecuadas para mejorar la capacidad productiva de las Mipyme y el sector agrícola a través de incentivos adecuados y acordes con sus problemáticas. Adicionalmente, se deben considerar las dimensiones de sustentabilidad ambiental y social, la innovación tecnológica y la igualdad de género.

El tercer punto trata de ampliar el crédito que ofrecen las entidades privadas para que se fortalezcan las facultades de las autoridades financieras, y éstas lleven a cabo una evaluación periódica del desempeño de las instituciones de banca múltiple en relación a los niveles de crédito que, efectivamente, coloquen en el mercado; con el objetivo de que los depósitos de los ahorradores se canalicen a crédito en mayor proporción.

Como último ítem a atender se plantea un fortalecimiento del sistema financiero y para ello se generaron diversas medidas que regulan, coordinan y aseguran el sano desarrollo del sector que se espera logre como beneficios: 1) La facilidad de cambiar cuentas o créditos de un banco a otro sin importar que en el caso que sea un crédito, éste sea hipotecario o automotriz; 2) La apertura de nuevas entidades financieras, con el objetivo de llevar el servicio a más personas; 3) Facilidades de crédito para entidades productivas; y 4) Bajar tasas de interés de los créditos para seguridad de los bancos, éstos podrán cobrarse con los bienes en garantía.

Para que la reforma logre establecer estas mejoras se tuvieron que hacer modificaciones a treinta y cuatro ordenamientos jurídicos que están enmarcados en quince objetivos específicos, los cuales se presentan a continuación:

1. Incorporar una investigación sobre la situación competitiva del sector financiero.
2. Fortalecer las funciones de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).
3. Integrar un esquema de corresponsalías para el sector de Ahorro y Crédito Popular.
4. Fortalecer el marco legal, el mandato y la capacidad operativa de la Banca de Desarrollo.
5. Simplificar el régimen de otorgamiento y ejecución de garantías.
6. Modernizar el régimen de concursos mercantiles de las empresas comerciales.
7. Modernizar el régimen de los Almacenes Generales de Depósito.
8. Mejorar la operación del Mercado de Valores.
9. Mejorar la regulación de las Sofomes.

10. Flexibilizar el régimen de los Fondos de Inversión.
11. Actualizar y flexibilizar el régimen de Agrupaciones Financieras.
12. Ajustar la operación de las Uniones de Crédito.
13. Incorporar un régimen de insolvencia bancaria más adecuado y estándares de Basilea III¹.
14. Reforzar los mecanismos de coordinación y cooperación entre autoridades financieras.
15. Mejorar los procedimientos de sanciones en diversas leyes financieras.

De acuerdo a lo planteado por el gobierno federal, estos quince objetivos guiarán la implementación de la reforma. Cabe mencionar que para el año 2014, el 73% de los créditos eran otorgados por cinco entidades financieras, según datos de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), lo que limita el acceso, la cobertura y la expansión de la oferta. La poca competencia ha dificultado la posibilidad de ingreso que tienen las Mipymes. Esto las ha orillado a buscar financiamiento en sectores informales, aspecto que resulta muy costoso.

Por ello, en la reforma se plasma que una de las acciones para fomentar la competencia contempla actividades como: fortalecer la presencia de la CONDUSEF, que hasta ahora se había visto imposibilitada para ampliar su espectro de actuación como un verdadero defensor de los derechos de los consumidores de servicios financieros. Ahora la CONDUSEF podrá emitir recomendaciones a las instituciones financieras, eliminar cláusulas abusivas en contratos, opinar sobre las contraprestaciones de las instituciones, y con la creación de un buró de entidades financieras podrá regular las prácticas de cobranza.

Otro aspecto relevante plasmado en la reforma, es que se les prohibió a las entidades condicionar el contrato de algunos de sus productos sujetos a la adquisición de otros. Por primera vez se introdujo una regulación en las redes de medios de disposición para fomentar la competencia, ampliar la infraestructura, reducir el cobro de comisiones, impulsar el acceso al libre mercado y reducir prácticas discriminatorias. La reforma también impactó a la Banca de Desarrollo, cambiando su marco normativo, ayudando a que se mantengan empleos e inversiones, contribuyendo a la actividad económica, puntualizándose en la obligación de la inclusión financiera para Mipymes, entre otras. Con estas adecuaciones cambió la función que tenía la Banca de Desarrollo, ya no es sólo

¹ Rozo y Azamar (2014) mencionan que “Basilea III es el conjunto de nuevas normas internacionales para limitar los riesgos específicos de cada entidad bancaria y los riesgos sistémicos más amplios de los mercados financieros. Esta reforma se orienta a mejorar la calidad y la cantidad de capital regulado para mejorar la cobertura de riesgo”.

preservar y mantener el capital de sus instituciones, sino facilitar el acceso a un crédito, modernizar el campo y además brindar la posibilidad de ayudar a jóvenes de 18 a 30 años a emprender un negocio.

Trascendencia de las Mipyme en la economía mexicana

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) son de suma importancia para la economía mexicana, pues contribuyen de manera significativa en el empleo y el ingreso a nivel nacional. Existen tres aspectos en que las Mipymes cumplen una función definida dentro del desarrollo del país. En primer lugar, llenan huecos en la producción, ya que hay un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala, por lo que las Mipymes se integran perfectamente con las grandes empresas debido a que las complementan.

Un segundo aspecto es que crean y fortalecen una clase empresarial dado que constituyen una escuela práctica para formar empresarios, administradores y técnicos. Existe una pequeña escala de operaciones que les permite ir adquiriendo las disciplinas necesarias, porque tiene todas las funciones a la vista, el sentido común y la práctica bastan para resolver los problemas que sobre la marcha se van presentando. Por último, proporcionan un mayor número de empleos, pues en las Mipymes es más fácil reemplazar el factor capital por mano de obra con resultados positivos en la economía y la calidad. Lo anterior se observa en las Tablas 1 y 2.

En México, la cantidad de personal ocupado preparado con educación superior para todas las Mipymes es menor al 20%, lo que significa una falta de capital humano con alto valor agregado que apoye el desarrollo de este tipo de empresas.

En cuanto a la orientación productiva de las Mipymes, el comercio y las manufacturas son los giros en los que se concentra el mayor beneficio para

TABLA 1. CANTIDAD DE PERSONAL OCUPADO EN MIPYMES POR NIVEL ESCOLARIDAD EN 2014

Tamaño de empresa	Número de empresas	Personal ocupado Total	Nivel de escolaridad del personal ocupado		
			Educación formal		
			Básica	Media-Superior	Superior
Total	4,048,543	11,508,100	51%	30%	16%
Micro	3,952,422	8,675,103	52%	30%	15%
Pequeñas	79,367	1,550,838	46%	30%	21%
Medianas	16,754	1,282,159	51%	29%	18%

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, ENAPROCE, (2015).

TABLA 2. INGRESOS QUE OBTUVIERON LAS MIPYMES POR SECTOR DE ACTIVIDAD EN EL 2014 (MILLONES DE PESOS)

Gran sector	Total de ingresos
Total	2,577,559
Manufacturas	877,668
Comercio	1,286,361
Servicios	413,529

Fuente: elaboración propia con datos INEGI, ENAPROCE (2015).

éstas; por lo que un enfoque prioritario que asegure innovación e inversión en estos sectores propiciará un mayor crecimiento a largo plazo.

Reforma financiera y apoyos a Mipymes

Las empresas necesitan de diversos recursos para alcanzar crecimiento y posicionamiento en mercados como: factor humano, recursos materiales, tecnología, estructura y conocimiento para la transformación; sin embargo, para poder tener a su disposición la cantidad suficiente de estos es necesario contar con recursos financieros. Por ejemplo, el sector financiero formal respecto a las Mipymes establece una serie de requisitos que dificultan su acceso a este recurso. De ahí es menester construir políticas públicas que fomenten el acceso y otorgamiento de créditos productivos para este tipo de organizaciones. Es así que el gobierno mexicano ha diseñado políticas asistencialistas que otorgan subsidios o créditos a fondo perdido que no contribuyen de manera significativa en el crecimiento de dichas empresas. Al respecto la Tabla 3 muestra los montos otorgados, a nivel federal, para la promoción y apoyo a la Mipymes.

Es preciso mencionar que la Tabla 3 muestra los apoyos otorgados en general, los cuales incluyen no sólo financiamiento, sino también capacitación en diversos aspectos como: la planeación de proyectos productivos, el desarrollo de capacidades empresariales y el fomento a la capacitación del capital humano, entre otras. En cuanto al costo del financiamiento a la Mipymes, la Gráfica 1 muestra por separado la tasa promedio a la cual tiene acceso una empresa. Se observa que el costo para las microempresas es el más bajo, dado que las cantidades que solicitan y les conceden son pequeñas, y prácticamente es sólo para capital de trabajo. La empresa pequeña y mediana tienen un costo más alto, pues tiene acceso a créditos con el sector financiero formal e informal para la adquisición de maquinaria y equipo, además, del capital de trabajo.

TABLA 3. PROGRAMAS DE PROMOCIÓN Y APOYO DEL GOBIERNO FEDERAL MEXICANO A LAS MIPYMES

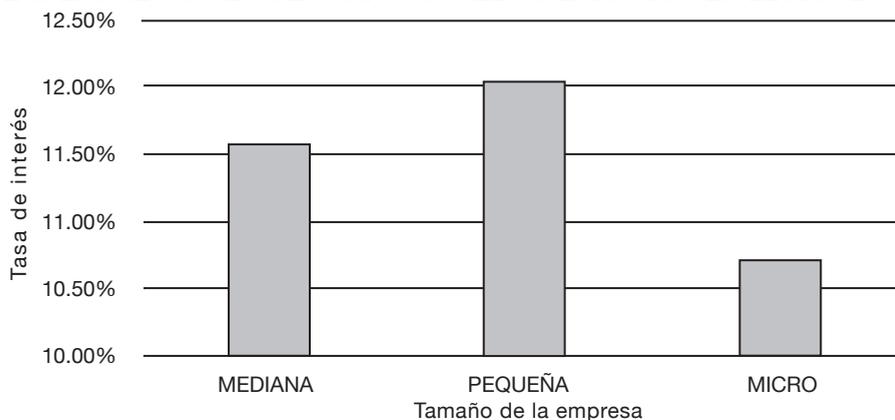
Tamaño de empresa	Programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal que conocen las empresas				
	Empresas que conocen programas del gobierno federal de promoción y apoyo	Red de Apoyo al Emprendedor	Programas del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)	Crezcamos Juntos	Otro
Total	577,391	352,537	227,286	246,046	65,392
Micro	566,799	347,919	221,439	246,046	62,720
Pequeñas	8,858	3,885	5,012	NA	2,080
Medianas	1,734	733	835	NA	592

Nota: NA significa No aplica, pues este programa es sólo para Microempresas.

Fuente: elaboración propia con datos INEGI, ENAPROCE (2015).

En cuanto a la forma en que se comporta el financiamiento a nivel nacional, se realizó un análisis multivariado que se muestra en el siguiente apartado. Con esta metodología se busca identificar si la oferta de financiamiento ha logrado ser más competitiva y con mayor distribución a lo largo del país.

GRÁFICA 1. PROMEDIO DE LA TASA DE INTERÉS ANUAL ESPERADA POR LAS EMPRESAS AL SOLICITAR UN CRÉDITO BANCARIO EN EL AÑO 2015



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, ENAPROCE (2015).

Análisis multivariado

Se han utilizado dos métodos para realizar este análisis:

- Los métodos jerárquicos permiten la construcción de un árbol de clasificación que recibe el nombre de *dendrograma*, en el cual se puede observar de forma gráfica el procedimiento de unión seguido, debido a

que el árbol muestra qué grupos se van uniendo, en qué nivel concreto lo hacen, así como el valor de la medida de asociación entre los grupos cuando éstos se unen.

- Las técnicas de escalamiento multidimensional (MDS), están basadas en la comparación de objetos o de estímulos, de tal forma que, si un individuo juzga a los objetos A y B como los más similares, entonces las técnicas de MDS colocarán a los objetos A y B en el gráfico, a manera de que la distancia entre ellos sea más pequeña que la existente entre cualquier otro par de objetos.

Para realizar el estudio, y con información extraída de la ENAPROCE, INEGI de 2015 de los 32 estados de la República Mexicana, se emplearon las variables anotadas a continuación:

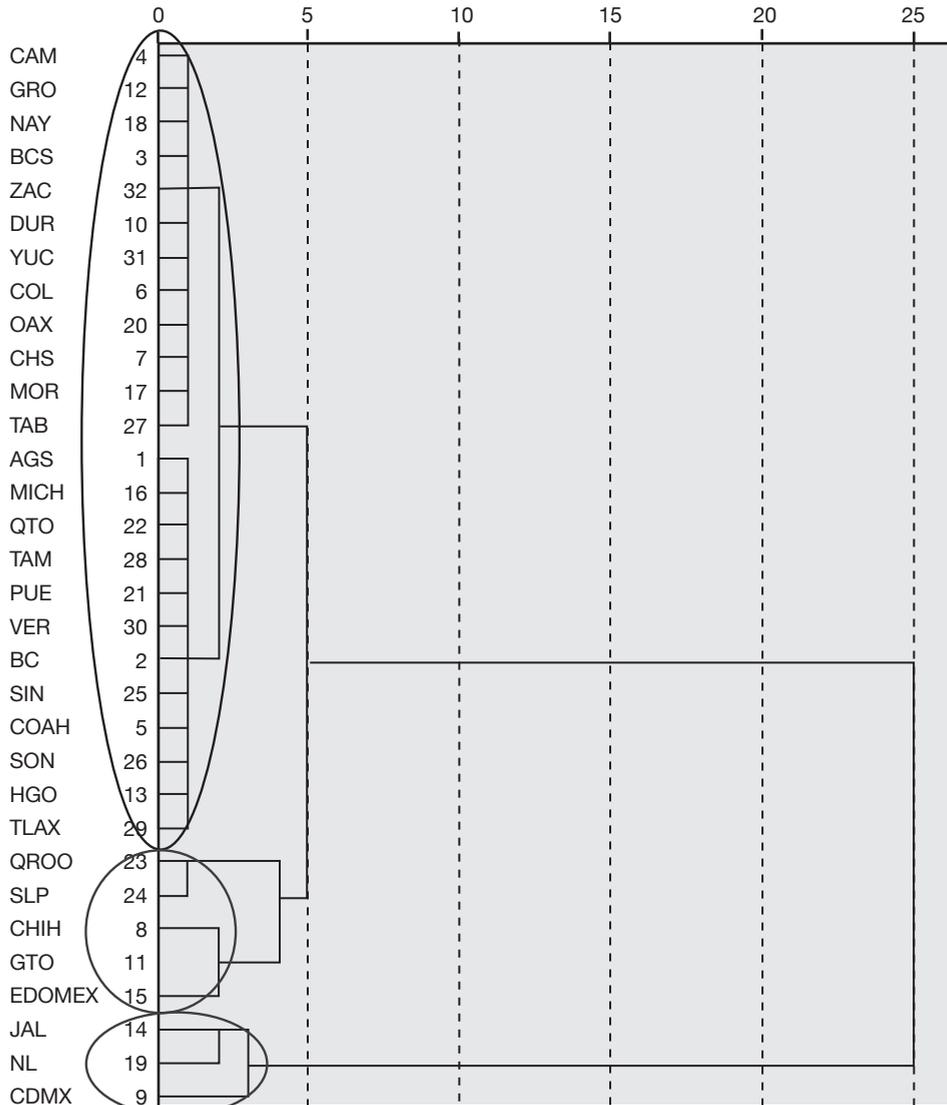
- Empresas que solicitaron apoyos.
- Empresas que recibieron apoyos.
- Monto recibido (millones de pesos).
- Empresas con deudas.
- Empresas con acceso a financiamiento.
- Recursos propios y utilidades reinvertidas.
- Sistema financiero formal.
- Prestamistas particulares.
- Créditos de proveedores o clientes.
- Tarjetas de crédito.
- Recursos de inversionistas privados.

Resultados

En el siguiente *dendograma* se pueden identificar tres grandes grupos. En el primero se encuentran Jalisco, Nuevo León y la Ciudad de México. En el segundo se encuentran Quintana Roo, San Luis Potosí, Chihuahua, Guanajuato y el Estado de México. El resto de los estados no muestran diferencias significativas; Además, el dendograma permite identificar que los estados más alejados del grupo líder son: Campeche, Guerrero, Nayarit y Baja California Sur. Esto implica que de acuerdo a las diez variables utilizadas, existe una concentración de los apoyos en los estados del primer grupo mencionado. Estos estados se caracterizan por ser los más industrializados de la República Mexicana.

GRÁFICA 2. APOYOS A LAS MIPYME A NIVEL NACIONAL (DENDOGRAMA)

Dendograma que utiliza una vinculación media (entre grupos)
Combinación de conglomerados de distancia re-escalados

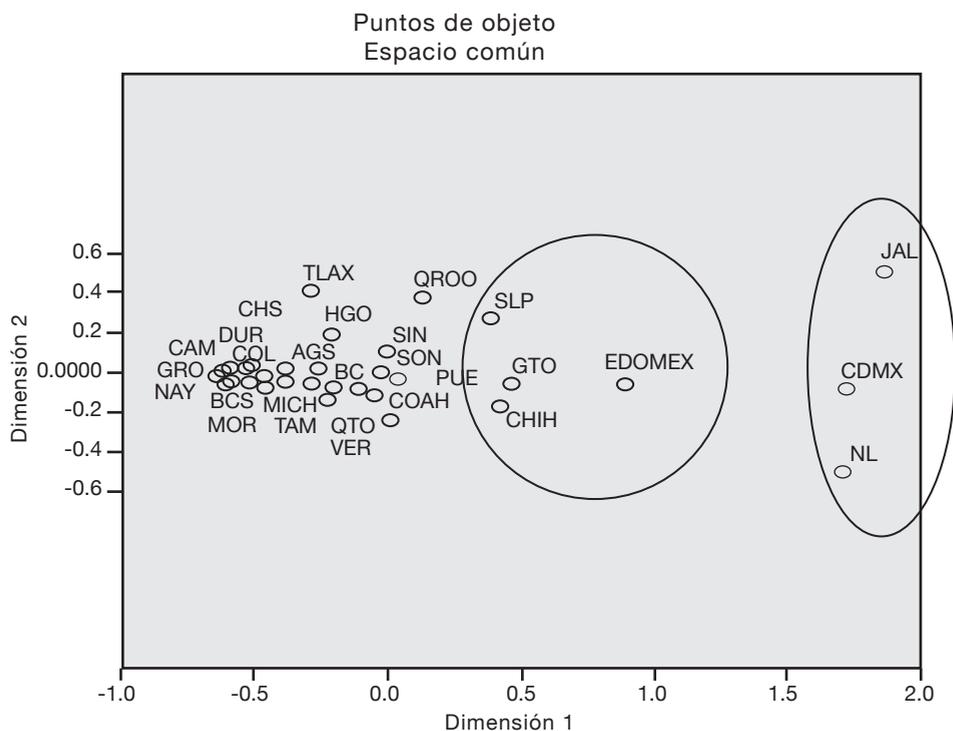


Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, ENAPROCE (2015).

Nota: cada círculo representa un cluster identificado por el modelo.

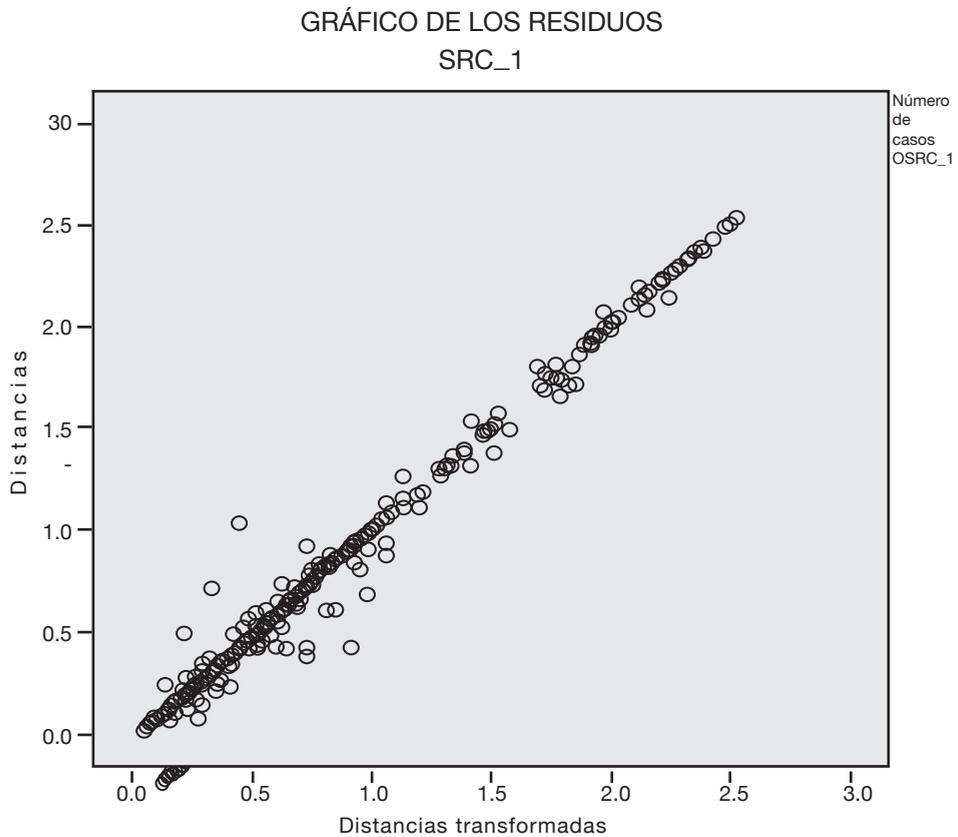
En el segundo grupo se concentra una menor cantidad de apoyos, pero destacan los estados favorecidos por las inversiones industriales como: Guanajuato y San Luis Potosí, que concentran una participación importante de los programas de apoyo. Para contrastar los resultados anteriores se realizaron análisis de escalamiento, uno Proxscal y el otro Alscal. Los resultados de estos cálculos se muestran en las Gráficas 3 y 4. Con el primer proceso, se confirma la existencia de tres grandes grupos, pero en el segundo nivel de apoyo no se encuentra Quintana Roo, como en el dendograma. El segundo proceso es más robusto y permite observar que dentro de los tres grupos identificados no se encuentra alta concentración; en el primero destaca la Ciudad de México como la entidad con mayor apoyo, en el segundo, Estado de México, Guanajuato y Chihuahua se destacan.

GRÁFICA 3. ESCALAMIENTO PROXSCAL



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, ENAPROCE (2015).

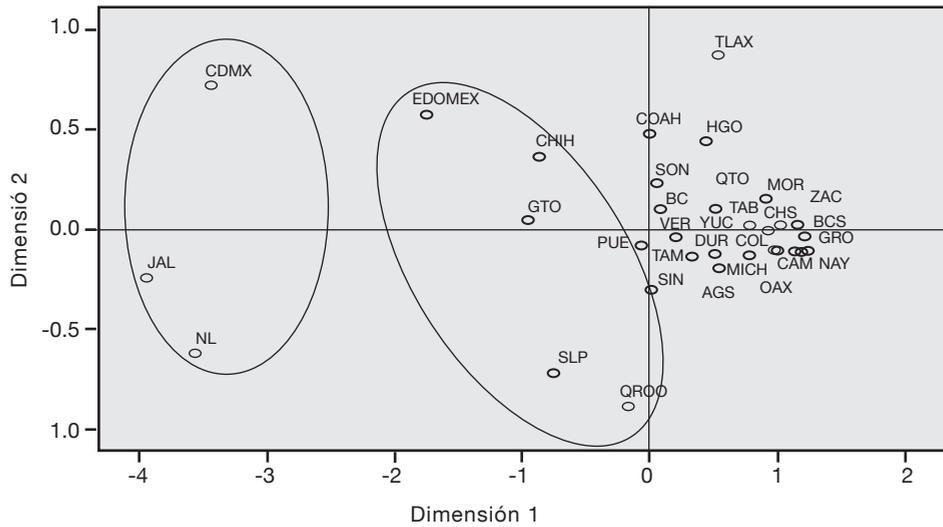
Es importante mencionar que se realizaron las pruebas de significancia para cada uno de los procesos, y el stress obtenido es 0.9998 para el primero y 0.99916 para el segundo. Esto se puede observar en las gráficas de ajuste lineal de cada proceso, en las cuales es visible un ajuste casi perfecto de los puntos a la recta.



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, ENAPROCE (2015).

GRÁFICA 4. ESCALAMIENTO ALSCAL Configuración de estímulos derivada

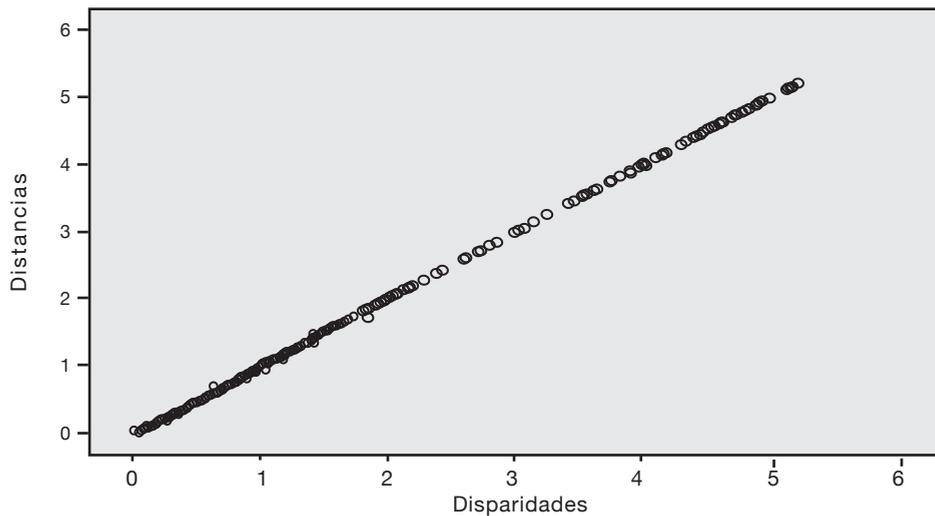
Modelo de distancia Euclídea



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, ENAPROCE (2015).

GRÁFICO DE AJUSTE LINEAL

Modelo de distancia Euclídea



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, ENAPROCE (2015).

Reflexiones finales

La pretensión de fomentar los apoyos financieros por parte de la Banca de Desarrollo y mejorar la oferta del sistema financiero formal a las Mipymes por parte del ejecutivo nacional, es una buena intención. Sin embargo, es necesario que dichos apoyos no sólo se enfoquen en generar mayor competencia entre las entidades financieras privadas, sino que además se acompañen con mayor desarrollo de las regiones económicas, en especial aquellas que están más alejadas de los principales centros industriales.

Los resultados de este estudio muestran una alta concentración de los apoyos federales a las Mipymes, por lo que, si lo que se pretende es obtener resultados positivos de la implementación de la política financiera, el gobierno mexicano deberá apoyar a los empresarios a través de un programa de mejoramiento en las capacidades productivas, financieras, empresariales y de desarrollo. Por otro lado, sería importante que existiera una política de financiamiento a las Mipymes que no ocasione *Crowding-out* del Estado hacia el sector privado en el financiamiento de actividades productivas de este tipo de empresas. Esto ayudará a la generación de fondos mixtos —con recursos públicos y privados— que evitarán, por un lado, la utilización de fondos públicos en gran cantidad y, por otro, el fomento de la diversificación del riesgo de invertir en este tipo de empresas. Por lo anterior, será necesario establecer de manera clara si la concentración de los apoyos es parte de una estrategia económica que pretende proyectar o ayudar al crecimiento de un sector en específico, o es más bien una falla estructural del programa de apoyo a las Mipymes mexicanas.

Bibliografía

- Bardach, E. (2001). *Los ocho pasos para el análisis de políticas públicas*. México: Porrúa - CIDE.
- Bouckaert, P. (1982). *American Public Policy*. Estados Unidos: Franklin Wats Pubs.
- Cincera, M. y Santos, A. (2015). Innovation and Access to Finance. A review of the Literature. Working. Université libre de Bruxelles, iCite – Solvay Brussels School of Economics and Management. Recuperado de: <http://www.solvay.edu/sites/upload/files/WP016-2015-4.pdf>
- Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI) (2014). *Avance del Informe mensual sobre el comportamiento de la economía*. México: CONASAMI.
- Dye, T. (1976). *Policy analysis: what governments do, why they do it, and what difference it makes*. Estados Unidos: Universidad de Alabama.
- Estrada, J. (2016). Reforma Financiera y sus efectos en los mercados regionales. En *Puntos Finos*, 133-138.
- Gobierno de la República (2014). *Reforma Financiera*. México: Gobierno de la Republica.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2012). Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos. En *Censos económicos 2009*. México: INEGI.
- INEGI (2015). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE)*. México: INEGI.
- Kauffer, E. (2005). El Consejo de Cuencas de los Ríos Usumacinta y Grijalva: los retos para concretar la participación y la perspectiva de cuencas. En *Problemas socio ambientales y experiencias organizativas en las cuencas de México*. México: IMTA.
- Kauffer, E. (2002). Políticas Públicas: Algunos Apuntes Generales. En *Las políticas públicas y los compromisos de la investigación*. México: División de Población y Salud de ECOSUR.

Majone, G. (1997). *Evidencia, argumentación y persuasión en la formulación de políticas*. México: Fondo de Cultura Económico.

Medina, E. (2008). *Uso legítimo de la fuerza*. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.

Moreno J. y Zamarripa, G. (2014). *Aspectos Económicos de la Reforma Financiera: Análisis y Reflexiones*. México: Fundación de Estudios Financieros.

Pallares, F. (1988). Las Políticas Públicas: El Sistema Político en acción. En *Revista de Estudios Políticos*, (62) 141-162.

Rozo y Azamar A. (2014). Un lustro de crisis: Regulación e innovación bancaria. En *II Congreso Nacional de Investigación Económica*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Schumpeter, J. (1939). *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. Recuperado de: http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/business_cycles/schumpeter_business_cycles.pdf.

Spielkamp y Rammer C. (2009). Financing of innovation-thresholds and options. En *Management & Marketing*, 4 (2), 3-18.

Thoenig, J. (1987). *L'ère des technocrates*. Paris: L'Harmattan.

Fuentes electrónicas

Rosales, I. (2017). Crédito en México: ¿Efectos de la reforma financiera?. En *El financiero*. Recuperado: <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/credito-en-mexico-efectos-de-la-reforma-financiera.html>.

Presidencia de la República (2014). Reforma Financiera. En *Decreto de reforma*. Recuperado: http://cdn.presidencia.gob.mx/reformafinanciera/Reforma_Financiera.pdf.

Aptitud financiera: competencia necesaria en la sociedad en riesgo

Financial aptitude: necessary competence in the society at risk

Artículo recibido: 28/07/2017

Aceptado: 10/10/2017

Luz Stella Vallejo Trujillo*
Augusto Renato Pérez Mayo**
José Alberto Hernández Aguilar***

RESUMEN

Este artículo revisa el nivel de aptitud financiera o educación financiera con base en reactivos organizados en las dimensiones analíticas de Administración Financiera, Ahorro e Inversión, Seguros y Bienes, Crédito y Compras, es decir, sobre los saberes de los sujetos en relación con dichas dimensiones; que permiten ponderar el estado del conocimiento, sobre su educación financiera, en una sociedad en riesgo. Para esta investigación de corte cuantitativo, se aplicó un instrumento (n=308) a los integrantes de una comunidad universitaria localizada en Cuernavaca, Morelos, México. La información fue procesada en Statistical Package for the Social Science (SPSS) Versión 22 utilizando análisis de correlación bivariado de Pearson y análisis de regresión múltiple. Los resultados indican que existe una alta correlación de la Aptitud Financiera con las dimensiones Administración Financiera (0.948); el Ahorro y la Inversión (0.751); mediana correlación con Seguros y Bienes (0.573), las Compras (0.546) y una baja correlación con la dimensión Crédito (0.023).

Palabras clave: financiación, instituciones financieras, administración financiera.

* Profesora-Investigadora. Universidad Autónoma del Estado de Morelos. México.

** Profesor. Universidad Autónoma del Estado de Morelos. México.

*** Investigador. Universidad Autónoma del Estado de Morelos. México.

ABSTRACT

The article reviews the level of financial aptitude or financial education based on items organized in the analytical dimensions of Financial Administration, Savings and Investment, Insurance and assets, Credit and Purchases, that is, on the knowledge of the subjects in relation to these dimensions; in order to weigh the knowledge about their financial education in a society at risk. For quantitative research, an instrument was applied (n = 308) to the members of a university community located in Cuernavaca, Morelos, Mexico. The information was processed in Statistical Package for the Social Science Version 22 using Pearson's bivariate correlation analysis and multiple regression analysis. The results indicate that there is a high correlation of Financial Ability with the dimensions Financial Administration (0.948), Savings and Investment (0.751). Median correlation with Insurance and Assets (0.573) and Purchases (0.546) and low correlation with the Credit dimension (0.023).

Keywords: financing, financial institutions, financial management.

Cómo referenciar este artículo

Vallejo, L., Pérez, A. y Hernández, J. (2017). Aptitud financiera: competencia necesaria en la sociedad en riesgo. En *Administración y Organizaciones*, 20 (39), 213-231.

Introducción

La definición de “competencia” desde la visión conductista de McClelland, si bien está enfocada a la actividad profesional de la persona e involucra sub-competencias que se manifiestan en indicadores de su conducta (McClelland, 1973), se ha ido ampliando hacia ámbitos que van desde lo social hasta lo económico, dadas sus múltiples acepciones. De acuerdo con el planteamiento de Jurado (2009), las competencias desde esta diversidad de perspectivas ideológicas, se conceptualizan como las capacidades aprendidas, bien sea de manera formal, o informal, obtenidas en un ambiente escolarizado, socio-cultural, o producto de la experiencia; por medio de las cuales, los individuos afrontan una situación con un resultado favorable. O como lo define Barnett, las competencias equivalen a la manera operativa y práctica, o saber-hacer, con la que se afronta el “mundo de la vida”; a través de la cual, las personas pueden desenvolverse eficientemente a partir de conocimientos que son de su dominio, y que pueden ser desplegadas de manera natural; conocimientos que dan origen a un proceso de auto-aprendizaje y auto-renovación (Barnett, 2001) y que requieren ser expresados para la construcción de resultados deseables. Dichos aprendizajes se comunican o manifiestan en el ámbito de la cognición [saber], lo tímico [afectivo] o lo pragmático [acción] (Greimas y Courtés, 2003), para la construcción de la cotidianidad o de un mejor futuro; el cual requiere de la participación del sujeto en el contexto correspondiente.

A pesar de sus acepciones, el término competencia, ya sea desde el enfoque conductista de McClelland, el enfoque cognitivo de Chomsky, o el enfoque genérico de Mulder, posee una mezcla de significados que están relacionados y se pueden categorizar desde lo institucional, jurídico, organizacional y personal; así como, clasificar en dos significados esenciales que tienen que ver con la autoridad y la capacidad; autoridad en el sentido de que la persona posee la responsabilidad, licencia o derecho a decidir, producir, servir, actuar, ejercer o reclamar algo, y capacidad en el sentido de tener conocimiento, habilidades y experiencia para llevar a cabo una acción o actividad (Mulder, 2007). Ambos significados dan orientación a la toma de decisiones en cualquier ámbito de la vida de la persona, mediante un proceso racional y consciente, previa evaluación de las alternativas que posee, para la elección de la mejor alternativa posible, de acuerdo con las circunstancias del sujeto-contexto; situando desde esta perspectiva al término de competencia en un concepto más amplio e integral, que tiene que ver con la mejora del rendimiento del individuo (Gilbert, 2007).

Cabe resaltar que los estudiosos de la mejora del rendimiento en la toma de decisiones, se han orientado hacia el ámbito organizacional, tal como los exponen

autores como Achtebhagen (2005), Colardyh (1996), Delamare Le Deist y Winton (2005), Ellstrom (1998), Madon y Sulzer (1998), Mériot (2005), Mulder (2014), Mulder (2007), Norris (2006), Straka (2004), y pocos se han enfocado al rendimiento desde la perspectiva individual, que permite elevar la competitividad de la persona; dada la necesidad de las interacciones a las que se enfrenta el individuo de manera cotidiana, requiriéndole competencias suficientes para enfrentar también el mundo globalizado y consumista, en donde el intercambio económico se da, de manera fácil y permanente, en y hacia la mayoría de los lugares, y en donde se espera que sus decisiones afloren para beneficio no sólo del mercado laboral al que se enfrenta, sino también para el uso racional de los recursos que encuentra a su disposición; racionalidad que le obliga a dotarse de competencias fundamentales para su “mundo de la vida” (Barnett, 1994: 3; Climént, 2009); las cuales, lo llevan a actuar de una manera activa y responsable en la construcción de su proyecto de vida personal y social y, como tal, a su éxito (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2005; Weinert, 2004).

La pregunta entonces es: ¿qué sucede en una sociedad en riesgo en donde las decisiones financieras son relevantes para evitar endeudamiento o colapso financiero?

Para la investigación se formularon las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son las dimensiones que determinan la aptitud financiera de una comunidad estudiantil universitaria en el centro del país?
2. ¿Cómo se puede calcular la aptitud financiera de una comunidad estudiantil?

Hipótesis:

- H1. La aptitud financiera está correlacionada significativamente con la Administración Financiera.
- H2. La aptitud financiera está correlacionada significativamente con el ahorro y la inversión.
- H3. La aptitud financiera está correlacionada significativamente con el manejo de los seguros y bienes.
- H4. La aptitud financiera está correlacionada significativamente con el manejo del crédito.
- H5. La aptitud financiera está correlacionada significativamente con la forma en cómo se realizan las compras.

En los últimos años el concepto de riesgo ha ampliado su relevancia, ha trascendido la temática específica de la seguridad de las decisiones financieras desde la perspectiva informal o formal de parte de los sujetos, relacionándose con aspectos generales de la sociedad moderna en donde todo puede pasar si se carece de educación financiera.

Es así como en los años de la década de 1980 las ciencias sociales adoptaron para sí el tema de riesgo, en torno a temáticas asociadas, como la toma de decisiones y la incertidumbre; aspectos importantes de la sociedad moderna abordados por diversos autores, entre los cuales destaca Niklas Luhmann.

Luhmann sociólogo que reflexiona acerca de la sociedad moderna y la define como una sociedad funcionalmente diferenciada, permite entender que al interior de ésta sus subsistemas se autonomizan; autogenerando los códigos y programas que ordenan su funcionamiento específico; lo que posibilita a la sociedad estabilizarse y proyectarse en el desarrollo de su función, para incrementar las posibilidades para la variación y la elección, a partir de la selectividad (Luhmann, 1989: 126). Selección y selectividad que en torno al tema de educación financiera, definen el tipo de toma de decisiones, es decir, que dependiendo del dominio de las variables administración financiera, ahorro e inversión, seguros y bienes, crédito y compras, se puede considerar, o no, en una sociedad en riesgo.

Educación y aptitud financiera

La educación entendida como un proceso de socialización en donde las personas, a través de la comunicación, logran transmitir conocimientos, habilidades, costumbres, ideas y valores, para producir aprendizajes (OCDE, 2004) diversos y accesibles, tanto en el tiempo como en el espacio, y que además es adaptable a los cambios de la vida (Delors, 2007; Singer, 2008); requiere de integralidad, dado que es parte de la transformación social y económica del individuo (Sierra, 2001; Murillo y Román, 2010; Secretaría de Educación Pública, 2013). Dentro de esta integralidad, tiene cabida la educación financiera que normalmente conlleva dos elementos básicos: la estabilidad del sistema financiero, y la estabilidad de las personas (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, 2010); donde la última les exige herramientas para el manejo del dinero, ahorro, inversión y crédito; que posteriormente repercuten en la estabilidad del sistema, y con ello en el apoyo a la banca central. Así, el objetivo de la educación financiera es desarrollar en los individuos los conocimientos, capacidades y habilidades para tomar una mejor decisión en los asuntos financieros; el cual se logra tanto en el ámbito formal o sistema escolarizado, por medio de la capacitación (Coates, 2009), como en el no formal.

La propuesta de educación financiera de la OCDE (2012) articula las competencias del manejo del dinero, planificación y gestión, riesgo y retribución, y entorno financiero en el que se desenvuelve la persona; dimensiones que coinciden con la propuesta de educación financiera de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (2009).

La necesidad del manejo del dinero de manera eficiente, exige a las personas dotarse de herramientas y habilidades para que sus ingresos, la manera en cómo intercambian bienes y servicios, el análisis de las diferentes formas de pago que utilizan, la forma en la que invierten el dinero, los préstamos que realizan, entre otras variables, puedan ser analizadas en pro de su beneficio, dado que el dinero sufre pérdida por inflación, es decir, un peso de hoy no equivale a un peso de mañana. En este grupo de variables se incluye al ahorro y la inversión, por medio de la cual se evalúa la manera en que se guarda parte del ingreso y cómo lo utiliza posteriormente, para el logro de metas.

La planificación y gestión permite administrar los ingresos y egresos tanto a corto como a largo plazo, identificando los diferentes tipos de ingresos y egresos en los que la persona debe incurrir de manera responsable. Al respecto Kapoor, Dlabay y Hughes (2011) proponen realizar una planeación financiera personal y la plantean como un proceso, por medio del cual las personas administran el dinero para alcanzar satisfacción económica. Por su parte Ryan (2015) señala que la planeación financiera es el primer paso que debe habilitarse para alcanzar una aptitud financiera positiva. En relación con el riesgo y la redistribución del recurso financiero como componente de la educación financiera, la planeación financiera trata de que la persona tenga las habilidades para identificar, gestionar y equilibrar aquellas situaciones que puedan en un momento determinado, disminuir su estabilidad financiera; bien sea por causa propia o del entorno no premeditado. En cuanto al entorno financiero, éste se enfoca en conocer las características básicas del mundo financiero y sus implicaciones, producto de los cambios en las condiciones económicas y políticas, así como de otras variables que impactan o pueden impactar su estabilidad (CONDUSEF, s.f; CONDUSEF, 2009; OCDE, 2013).

Desde la visión conceptual de competencia discutida con anterioridad y basada en la construcción del conocimiento que el individuo adquiere, bien sea de manera formal, informal o mediante la práctica; en donde, las competencias le permiten mejorar las actividades que lleva a cabo en su cotidianidad y en su situación de vida, se encuentran las necesarias para abordar los asuntos financieros desde las dimensiones expuestas; las cuales requieren de destrezas que trascienden los límites de la profesión, exigen procedimientos que le permiten al individuo resolver problemas cotidianos, exhiben formas de comportamiento que le requieren de su intervención y, finalmente, de procedimientos que le permiten mantenerse organizado; equivalentes a la competencia de especialidad, competencia metodológica, competencia social, y competencia participativa, categorías que respectivamente fueron planteadas por Bunk (1994) y son adquiridas a través de diversas experiencias, entre ellas la educativa.

Se asume entonces que la aptitud financiera es la capacidad de la persona para el manejo de sus asuntos financieros y está relacionada con la educación que haya recibido al respecto, ya sea de manera formal o informal (Xiao, 2008), cuyo fin es mejorar el conocimiento y comportamiento financiero (Kozup y Hogarth, 2008). Razón por la cual los países y sobre todo los de economía emergente, deben preocuparse por el desarrollo de estas competencias en su población, dadas las repetidas crisis económicas y las transformaciones constantes del mercado a las que se enfrentan, las cuáles orientan a los consumidores al consumo de productos que no son indispensables. En este sentido, la propia OCDE señala a la educación financiera como un aspecto complementario de los esfuerzos de regulación y supervisión del sistema financiero y de la protección de los consumidores (OCDE, 2004). Para O'Neill (2006) la calidad de la educación financiera mejora los comportamientos financieros personales y evidencia un estado de salud positivo; en su caso Hong y Swanson (1995) indican que es un factor importante para explicar la situación financiera de la persona; en el mismo sentido que Prawitz (2006), señalan a la educación financiera como condicionante de un bajo bienestar e incluso de ocasionar una baja productividad en el trabajo.

A partir de las propuestas anteriores y con base en el instrumento de aptitud financiera desarrollado por O'Neill (2003) y modificado por Vallejo y Martínez (2016); así como las variables consideradas por los programas de educación financiera que las instituciones financieras mexicanas llevan a cabo como parte de sus intervención social, como ahorro, crédito, salud crediticia, seguros, educación, patrimonio, planeación, inversión, pensión, gasto, entre otras (Santander, 2015; Bancomer, 2015; Condusef, 2015a), Vallejo propone integrar dichas variables en cinco dimensiones para la construcción de un modelo incluyente de aptitud financiera; dichas dimensiones son: administración financiera, ahorro e inversión, seguridad y bienes, crédito, y compras, que se muestran en la Figura 1, y que incluyen las siguientes variables:

Administración financiera: uso de cuenta de débito/crédito, establecimiento de metas y objetivos financieras, registros financieros, pago de impuestos, uso de promociones.

Ahorro e Inversión: aumento de ahorro, disminución de gastos, uso de ahorro informal, atención a la jubilación mediante el ahorro.

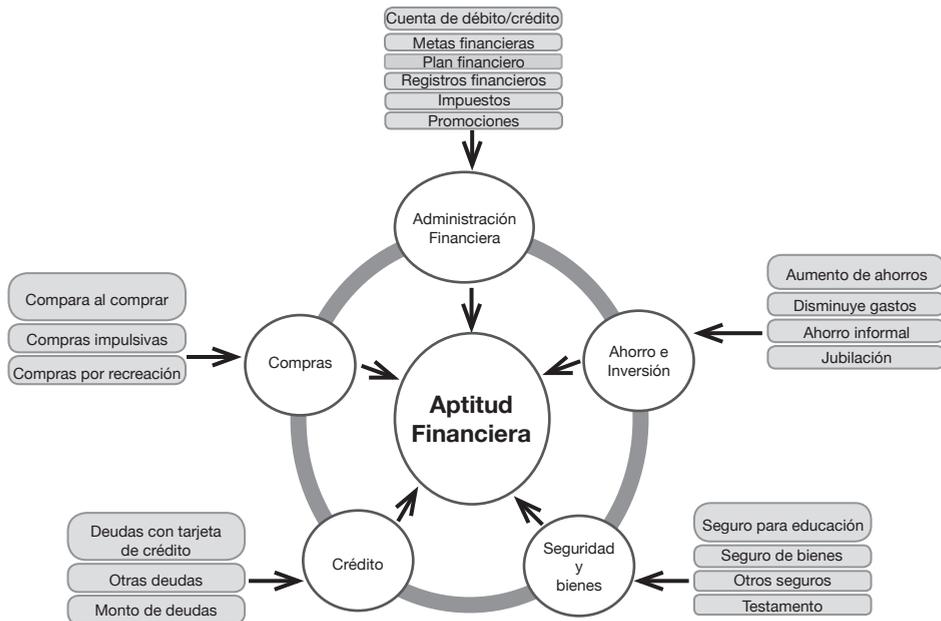
Seguridad y bienes: adquisición de seguro para educación, seguro de bienes u otros seguros, realización de testamento.

Crédito: manejo de deudas con tarjeta de crédito y otras deudas, así como el conocimiento del monto de las deudas.

Compras: compara al comprar o no, compras impulsivas y si compra por recreación.

La administración financiera indica la forma en cómo el individuo cuida sus recursos, lo cual le implica tomar decisiones en relación con su consecución y uso, al manejo de los ingresos, egresos y las obligaciones que debe cumplir, si posee o no metas y objetivos financieros, así como el mantener un control y registro de los mismos. El ahorro e inversión, refiere la forma en que la persona lleva a cabo el cumplimiento de las metas propuestas y su determinación para alcanzarlas; bien sea a corto, mediano o largo plazo, así como es el caso de pensar en el momento de su retiro de la actividad laboral. La dimensión de seguros y bienes, observa la capacidad de previsión del individuo, es decir, la capacidad de analizar las variables actuales y futuras que podrían modificar el logro de sus metas o bien la disposición, o no, de sus bienes. El tema de crédito comprende lo relacionado con el manejo del apalancamiento personal y el conocimiento y aprovechamiento que hace del mismo, así como el conocimiento que tiene o no del costo del capital y del monto de sus deudas. Finalmente, la dimensión de las compras, visualiza el comportamiento del consumidor en el mercado, observando si la persona compra o no al realizar sus compras y su característica como comprador.

FIGURA 1. MODELO DE CINCO DIMENSIONES DE APTITUD FINANCIERA



Fuente: datos tomados del instrumento de Educación Financiera de Vallejo y Martínez (2016).

Aspectos metodológicos

Se llevó a cabo una investigación cuantitativa exploratoria de orden descriptivo transversal en campo a una comunidad educativa, lo que permitió identificar la aptitud financiera de la población en una facultad de una institución de educación superior. El tamaño de la muestra por conveniencia con afijación proporcional según el programa educativo y semestre fue de 308 personas de 2,533 de toda la población. Se utilizó la fórmula que corresponde a la estimación por intervalos de una población finita, con una probabilidad de ocurrencia de 0.5 y un nivel de confianza del 95%. El criterio de selección de los participantes fue aleatorio, utilizando el listado proporcionado por la Secretaría Académica, quienes fueron numerados y elegidos para la aplicación del instrumento de Aptitud Financiera de Vallejo y Martínez (2016).

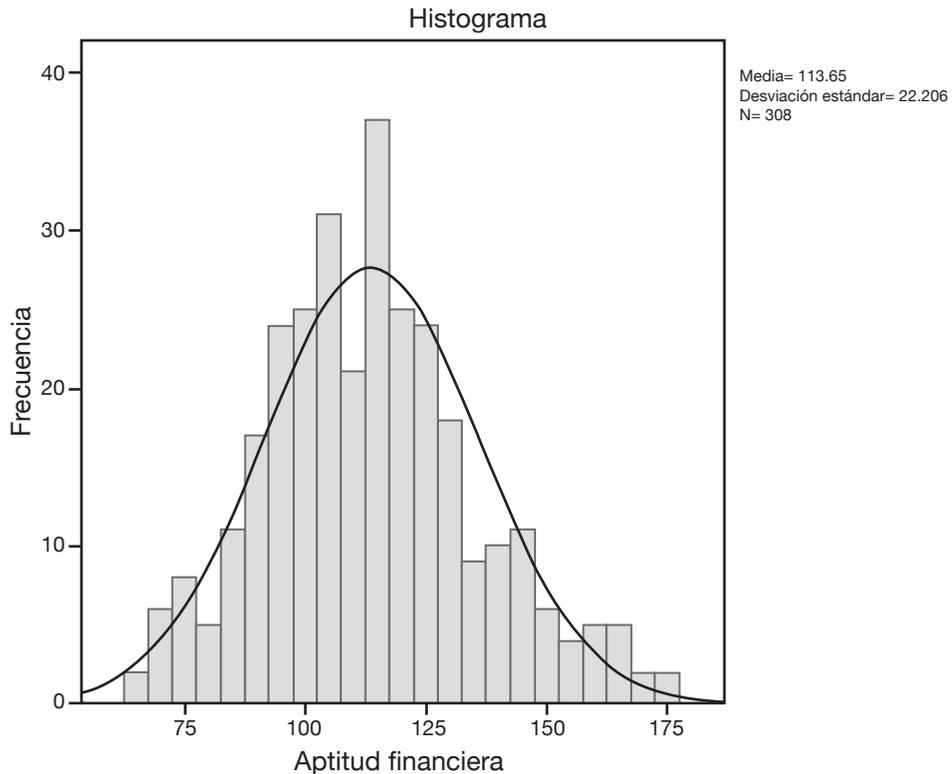
Se utilizó el modelo de aptitud financiera de cinco dimensiones propuesto por Vallejo y expuesto con anterioridad en la Figura 1, que incluye: administración financiera, ahorro e inversión, seguros y bienes, crédito y finalmente compras. Este modelo mide tres niveles de aptitud financiera en: bajo, moderado y alto; que permite medir el nivel de educación financiera de una comunidad en particular y a su vez la dimensión que más efecto tiene sobre el tema de estudio.

Aunado a esto, se realizó el análisis estadístico de los datos con la ayuda de SPSS v.22 para Mac, considerando lo establecido por Rojas (2003), quien expresa que una o varias características de la población, permiten explicar el fenómeno estudiado, y que para esta investigación es la aptitud financiera de una comunidad educativa de una institución de educación superior, facilidad dada al incluir variables socio-demográficas al instrumento.

El instrumento reportó una confiabilidad de alpha de Cronbach (0.05, 308) de 0.865, parámetro que permitió comprobar la consistencia de los reactivos para generar inferencias válidas acerca del fenómeno a estudiar, en este caso la aptitud financiera, que a su vez llevó a aceptar la hipótesis nula, en relación con el comportamiento normal de la población e igualdad de las varianzas entre los hombres y mujeres en relación con la aptitud financiera. Cabe aclarar que dado que es una investigación exploratoria, puede ser suficiente el valor de alpha de Cronbach de 0.6 ó 0.5 (Nunnally y Bernstein, 1994; Oviedo y Campo 2005).

El coeficiente de asimetría de la población estudiada de 0.342, significancia de 0.139, coeficiente de curtosis -0.029 y con una significancia de 0.277, infieren que existe una asimetría derecha con distribución mesocúrtica, tal como se observa en la Figura 2.

FIGURA 2. HISTOGRAMA Y CURVA DE NORMALIDAD DEL PROMEDIO DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN



Fuente: información propia de la investigación con datos extraídos de SPSS v22 para Mac.

Resultados

El análisis estadístico arrojó los siguientes resultados: la aptitud financiera está altamente correlacionada con las dimensiones administración financiera (0.948) y el ahorro y la inversión (0.751); medianamente correlacionada con seguro y Bienes (0.573) y las Compras (0.546); todas ellas correlacionadas al 99% de acuerdo con la prueba de Pearson bivariada, la dimensión de crédito no está correlacionada, véase la Tabla 1.

TABLA 1. CORRELACIONES BIVARIADAS DE LA APTITUD FINANCIERA Y SUS DIMENSIONES

		Aptitud financiera	Administración financiera	Ahorro e inversión	Seguro y bienes	Crédito	Compras
Aptitud financiera	Correlación de Pearson	1	.948**	.751**	.573**	.023	.546**
	Sig. (bilateral)		.000	.000	.000	.687	.000
Administración financiera	Correlación de Pearson	.948**	1	.623**	.463**	-.034	.388**
	Sig. (bilateral)	.000		.000	.000	.550	.000
Ahorro e inversión	Correlación de Pearson	.751**	.623**	1	.553**	-.224**	.284**
	Sig. (bilateral)	.000	.000		.000	.000	.000
Seguro	Correlación de Pearson	.573**	.463**	.553**	1	-.353**	.102
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000		.000	.073
Crédito	Correlación de Pearson	.023	-.034	-.224**	-.353**	1	.082
	Sig. (bilateral)	.687	.550	.000	.000		.150
Compras	Correlación de Pearson	.546**	.388**	.284**	.102	.082	1
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000	.073	.150	
	N	308	308	308	308	308	308

Fuente: información propia de la investigación con datos extraídos de SPSS v22 para Mac.

La dimensión crédito está inversamente correlacionada con las dimensiones administración financiera (-0.034), ahorro e inversión (-0.224) y seguro (-0.353), y tiene una baja correlación con las dimensiones de compras (0.082) y de aptitud financiera (0.023).

Posteriormente y de acuerdo con Hernández Aguilar (2013) se procedió a realizar un análisis de regresión múltiple para determinar el nivel de aptitud financiera y dar respuesta a la segunda pregunta de investigación, cuyos resultados de los coeficientes se muestran en la Tabla 2 y en la Ecuación 1.

TABLA 2. MODELO DE REGRESIÓN LINEAL DE LA APTITUD FINANCIERA

		Coeficientes ^a			
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados Beta	
		B	Error estándar	t	Sig.
1	(Constante)	-6.404E-14	.000	.	.
	Administración financiera	1.000	.000	.657	.
	Ahorro e inversión	1.000	.000	.220	.
	Seguro	1.000	.000	.176	.
	Crédito	1.000	.000	.140	.
	Compras	1.000	.000	.199	.

Fuente: información propia de la investigación con datos extraídos de SPSS v22 para Mac.

Ecuación 1

$$ApFi = -6.40 * 10^{-14} + (0.657 * AdFi) + (0.220 * Ael) + (0.176 * SyB) + (0.140 * Cre) + (0.199 * Co)$$

Siendo:

ApFi = Aptitud financiera

AdFi = Administración financiera

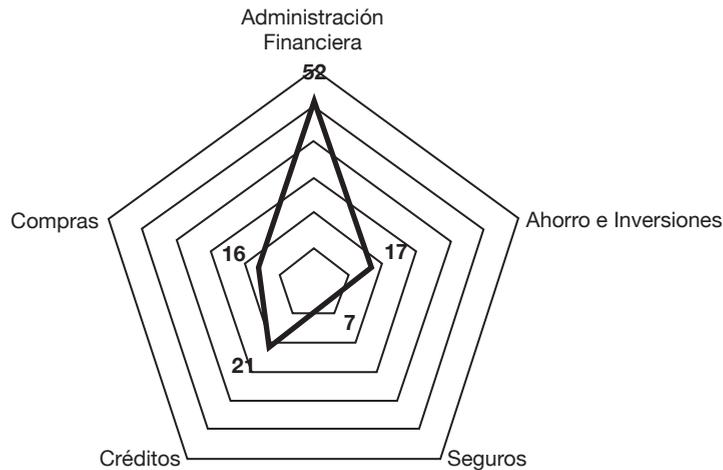
Ael = Ahorro e inversión

SyB = Seguridad y bienes

Cre = Crédito

Co = Compras

FIGURA 3. PROMEDIO DE LAS DIMENSIONES N=308



Fuente: información propia de la investigación con datos modelados en Excel.

Se aprecia en la Figura 3, que las dimensiones que más peso tienen para determinar la aptitud financiera son la administración financiera y el ahorro e inversión.

Conclusiones

La aptitud financiera está altamente correlacionada con las dimensiones administración financiera y ahorro e inversión. Lo que indica esta relación es que la buena administración, ahorro e inversión del dinero, son indicativos de una adecuada educación financiera, es decir, muestran que la persona es competente en el manejo de estas variables, coincidente con lo expuesto por Kozup y Hogarth (2008). Lo anterior sugiere que para esta población, es adecuado implementar una capacitación enfocada en temas de administración financiera y ahorro e inversión, para que gocen de aptitud financiera. Por otro lado, las dimensiones de seguros y bienes y compras, influyen medianamente en el comportamiento financiero; indicando a la población sujeto de estudio, tener cuidado con el exceso de confianza en el manejo de sus finanzas, ser previsivas protegiendo el bienestar financiero en el caso de una pérdida inesperada, y no excederse en el consumo de cosas innecesarias. La correlación negativa de la dimensión crédito, indica que a medida que el endeudamiento se incrementa, la

aptitud financiera disminuye, lo que refleja una inadecuada educación financiera, por lo que la población debe tener cuidado de su nivel de endeudamiento, observando tanto el monto como el costo de la deuda; aunque es pertinente aclarar que el apalancamiento, hasta cierto punto, es sano.

Atendiendo lo expuesto por Jurado (2009), se infiere que cuando las personas están más endeudadas, su ambiente formal o informal, no les propició las competencias o capacidades que les permitieran afrontar una situación financiera favorable, es decir, alta aptitud financiera; impidiéndoles la construcción de un mejor futuro (Barnett, 2001), es decir, se dejó de lado el auto-aprendizaje impidiendo la mejora del rendimiento financiero del individuo (Gilbert, 2007), llevándolo a una situación de riesgo financiero.

El modelo de regresión confirma que la educación financiera es una competencia que se debe desarrollar de manera inmediata, orientando las políticas públicas a la inclusión de ésta al sistema educativo formal, con el fin de evitar que la población caiga en una situación de riesgo financiero, así como sus familias; máxime si actualmente los indicadores de créditos a la personas muestran que en los últimos años se ha incrementado en hasta un 145% este indicador en México (Condusef, 2015 b).

Es importante señalar que hacen falta estudios más amplios sobre el tema, dado que cada día se confirma la importancia que tiene la inclusión y educación financiera de y en las personas, por lo que el desarrollo de competencias en este tema es trascendental, no sólo para los individuos sino para las sociedades en riesgo.

Bibliografía

- Achtebhaben, F. (2005). Competence and their development: cognition, motivation, metacognition. En W. Nijhof, y L. Nieuwenhuis, *The learning potential of the workplace*, Países bajos: University of Twente.
- Banco de México (2014). *Cultura Financiera de los jóvenes en México, síntesis de resultados*, México: Banco de México.
- Banco de México (2014). *Indicadores básicos de créditos personales*. México: Banco de México.
- Bancomer. (2015, Marzo 15). *Educación Financiera BBVA Bancomer*. Recuperado de: Educación Financiera BBVA Bancomer: <https://www.educacionfinancierabancomer.com/talleres.aspx?finanzas=adultos>
- Barnett, R. (2001). *Los límites de la competencia. El conocimiento, la educación superior y la sociedad*. Barcelona: Gedisa.
- BBVA. (2010, Septiembre 22). *La educación financiera. Un análisis de BBVA*. Recuperado de: http://www.bbva.com/TLBB/EducacionFinanciera_esp_tcmm12-222986.pdf
- Bunk, G. (1994). La transmisión de las competencias en la formación y perfeccionamiento profesionales de la RFA. En *Revista Europea de Formación Profesional* (1), 8-14.
- Climént, J. B. (2009). El papel de las competencias individuales y colectivas en los sistemas de acción. En *Revista Electrónica Actualidades Investigativas en Educación*, 9 (2), 1-19.
- Coates, K. (2009, Diciembre 15). *Educación Financiera: Temas y Desafíos para América Latina*. Recuperado de: OECD: <http://www.oecd.org/dataoecd/16/20/44264471.pdf>
- Colardyh, D. (1996). *La gestion des compétences: Perspectives internationales*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Condusef. (2009). *ABC de la educación financiera*. México: CONDUSEF.

- Condusef. (2015a). *Comunicado No 064: Presenta Condusef simulador de crédito Personal y de nómina*. México: CONDUSEF.
- Condusef. (2015, Abril 21b). *Condusef Educación Financiera*. Recuperado de: Condusef Educación Financiera: http://www.condusef.gob.mx/Sitio_Ed_Fin/
- Condusef. (s.f.). *Guía Familiar de Educación Financiera*, (C. SHCP, Ed.). Recuperado de: http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/educacion_financiera/familiar/guia_familiar.pdf
- Delamare Le Deist, F., & Winterton, J. (2005). What is competence?. En *Human Resource Development International*, 8 (1), 27-46.
- Delors, J. (coor) (2007). *La educación encierra un tesoro*, Unesco. Madrid: Comisión Internacional sobre la educación para el Siglo XXI.
- Ellstrom, P. (1998). The many meanings of occupational competence and qualification. En J. Wim, *Key Qualifications in Work and Education*. Países Bajos: Springer Science + Business Media, B.V.
- Garman, E. T., Sorhaindo, B., Prawitz, A., O'Neill, B., Osteen, S., Kim, J., Drenthe, P., Haynes, G., Weisman, R. L. (2005). Development of and norms for the InCharge financial distress/financial well-being scale: A summary. En *Consumer Interests Annual*, (51), 233-238.
- Gilbert, T. (2007). *Human competence. Engineering worthy performance*, San Francisco: Pfeiffer.
- Greimas, J., & Courtés, J. (2003). Basic concepts of Greimasian Semiotics. En M. Gottdiener, K. Boklund-Lagopoulou & A. Lagopoulous, *Semiotics*. Londres: Sage.
- Hernández, J. A. (2013). *Generación, tratamiento y análisis de información en las organizaciones*, Ciudad de México: Juan Pablos Editores.
- Herrera, R., y Fontalvo, T. (2011). *Seis Sigma: Métodos Estadísticos y sus Aplicaciones*. México: Edición electrónica gratuita.
- Hong, G.S. y Swanson, P. (1995). Comparison of financial well-being of olden women: 1977 y 1989. En *financial Counseling and Planning*, 6, 129-138.

- Hontangas, P. (1994). Ajuste de habilidades en el ámbito laboral. En *Estudio de la congruencia de habilidades persona-puesto: aplicación de dos métodos alternativos*. [Tesis Doctoral], Facultad de Psicología de Valencia, Valencia.
- Jurado, F. (2009). El enfoque sobre competencias: Una perspectiva. En *Revista Complutense de Educación*, 20 (2), 343 - 354.
- Kapoor, J., Dablay, L., & Hughes, R. (2011). *Personal Finance*. New York: McGraw Hill.
- Kozup, J., y Hogarth, J. (2008). Financial Literacy, Public Policy, and Consumers' Self-Protection More Questions, Fewer Answers. En *The Journal of Consumers Affairs*, 42 (2), 127-136.
- Lévy, C. (2003). *Gestión de las competencias: cómo analizarlas, cómo evaluarlas, cómo desarrollarlas*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.
- Luhmann, N. (1989). *Sociología del riesgo*. México: Triana Editores, Universidad Iberoamericana.
- Madon, N., y Sulzer, E. (1998). Analysis of work: describing competences through a dynamic approach to jobs. Training & Employment. En *A French newsletter from Céreq and its associated centres*, (33), 1-4.
- McClelland, D. (1973). Testing for Competence Rather Than for Intelligence. En *American Psychologist*, 28 (1), 423-447.
- Mériot, S.A. (2005). One or several models for competence descriptions: does it matter?. En *Human Resource Development Quarterly*, 16 (2), 285-292.
- Mulder, M. (2007). Competence - the essence and use of the concept in ICVT. En *European journal of vocational training*, 1 (40), 5 - 21.
- Mulder, M. (2014). Conceptions of professional competence. En U. Wageningen (Ed.), Países Bajos: *Springer International Handbooks of Education*.
- Mulder, M. (2011). The concept of competence: blessing or curse? En S. Toriainen, P. MahlamakuKutanen, P. Nokelainen, y P. Ilsley, *Innovations for Competence Management. Conference Proceedings*. Lahti: Lahti University of Applied Sciences.

- Mulder, M., Weigel, T., y Collins, K. (2007). The concept of competence concept in the development of vocational education and training in selected EU member states. A critical analysis. En *Journal of Vocational Education and Training*, 59 (1), 65-85.
- Mulder, M., Wesselink, R., y Bruijstens, H. (2005). Job profile research for the purchasing profession. En *International Journal of Training and Development*, 9 (3), 185-204.
- Murillo, J. y. (2010). Retos en la educación de calidad. En *Revista Iberoamericana de Educación* (53), 97-120.
- Norris, N. (2006). The trouble with competence. En *Cambridge Journal of Education*, 21 (3), 331-341.
- Nunnally, J., & Bernstein, I. (1994). *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2004). *OCDE Handbook for Internationally Comparative Education Statistics: Concepts, Standards, Definitions and Classifications*. Francia O. f.-o. Development, Ed.
- OCDE (2012a). *PISA Assessment and Analytical Framework: Mathematics, Reading, Science, Problem Solving and Financial Literacy*. Francia: OECD Publishing.
- OCDE (2012b). *PISA 2012 Financial Literacy Assessment Framework*. Francia: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- OCDE (2005, 05 27). *Definition and selection of competences (DeSeCo). Theoretical and conceptual foundations*. Recuperado de <http://www.oecd.org/pisa/35070367.pdf>
- O'Neill, B. (2003). A preliminary assessment of financial practices: The financial fitness quiz. En *Journal of Personal Finance*, 2 (1), 22-28.
- O'Neill, B. y Xiao, J. J. (2006). Financial fitness quiz findings: Strengths, weaknesses, and disconnects. En *Journal of Extension*. Recuperado de: <http://www.joe.org/joe/2006february/rb5.php>

- Oviedo, H., y Campo-Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. En *Revista Colombiana de Psiquiatría*, XXXIV (4), 572-580.
- Ryan, J. (2015). *Managing Your Personal Finances*, Portland: Cengage Learning Custom.
- Rychen, D., y Salganyk, L. (2006). *Las competencias clave para el bienestar personal, social y económico*. Málaga: Edición Aljibe.
- Santander (2015, Abril 20). *Santander*. Recuperado de: <http://www.santander.com.mx/NuevaVersion/modal/educacion-financiera/index.html>
- Secretaría de Educación Pública (2013). *Modelo de Atención con Enfoque Integral para la Educación Inicial*. México: Secretaría de Educación Pública.
- Sierra, F. (2001). Educación integral; plenitud necesaria. (D. I. Tecnológica, Ed.). En *Episteme*, 1. Recuperado de: <http://www.uvmnet.edu/investigación/episteme/numero1-04/>
- Singer, S. (2008, Abril). *Seminario de Modernización e Inclusión Financiera: EL MIDE y la educación financiera socio estratégica en la responsabilidad social*, (B. d. México, Ed.). Recuperado de: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/seminarios/modernizacion-e-inclusion-financiera-en-america-la/%7BE9BF7AA7>
- Straka, G. (2004). Measurement and evaluation of competence. En: P. Descy, P. y M. Tessaring (Eds.) *The foundations of evaluation and impact research*, Third report on vocational training research in Europe. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Vallejo, L. S., Martínez, M. G. (2016). Perfil de bienestar financiero: aporte hacia la mejora de una comunidad inteligente. En *Investigación Administrativa*, (117) 82-95.
- Weinert, F. (2004). *Concepto de competencia: una aclaración conceptual*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Xiao, J. (2008). *Handbook of Consumer Finance Research*, New York, USA: Springer Science.



Fuente: Quentin, M. (1514). El cambista y la mujer [imagen]. Recuperado de: <https://www.hemisferioizquierdo.vy/single-post/2016/10/07/Buscando-a-la-burguesia-nacional-Declive-y-permanencia>

Autores

Agustín Salvia

Doctor en Ciencias Sociales por el Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México, México. Investigador principal CONICET. Director del Programa Cambio Estructural y Desigualdad, Instituto de Investigaciones Gino Germani FCS/UBA. Director de Investigación del Observatorio de la Deuda Social Argentina de la Pontificia Universidad Católica Argentina, Argentina. Líneas de investigación: Desigualdad económica, Deudas sociales. Correo electrónico: agsalvia@gmail.com

Aleida Azamar Alonso

Doctora en Economía Internacional y Desarrollo por la Universidad Complutense de Madrid, España. Profesora Investigadora del Área de Análisis y Gestión Socioeconómica de las Organizaciones, Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México. Líneas de investigación: Sustentabilidad, Extractivismo, Minería, Evaluación de proyectos. Correo electrónico: gioconda15@gmail.com

Alejandro Espinosa Yáñez

Doctor en Estudios Organizacionales por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México. Profesor-investigador del Área de Análisis y Gestión Socioeconómica de las Organizaciones, Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México. Líneas de investigación: Ciudad de masas. Correo electrónico: aley@correo.xoc.uam.mx

Ángel Eduardo Ramírez Nieves

Doctor en Estudios Organizacionales por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México. Línea de investigación: Alternativas limpias para el transporte. Correo electrónico: ae.ramirez@hotmai.com

Augusto Renato Pérez Mayo

Doctor en Estudios Organizacionales por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México. Profesor de la Facultad de Contaduría, Administración e Informática de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos, México. Líneas de investigación: Estructura social, Educación. Correo electrónico: renatomayo@hotmail.com

Carlos Antonio García Villanueva

Maestro en Derecho Económico por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México. Profesor investigador titular en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México. Líneas de investigación: Jóvenes y precariedad en el trabajo, Relaciones laborales, Sindicatos en México. Correo electrónico: cagv21@hotmail.com

David A. Martínez Espinosa

Ingeniero Bioquímico. Profesor del Departamento de El Hombre y su Ambiente en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México. Líneas de investigación: Sistemas y procesos ecológicos de los recursos acuáticos tropicales; Piscicultura, Planeación ambiental, Producción sustentable. Correo electrónico: maed4024@correo.xoc.uam.mx

David Flores Valencia

Licenciado en Administración. Por la Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Xochimilco. Correo electrónico: daviddf31@hotmail.com

Jaime Matus Parada

Doctor por la Universidad Autónoma Metropolitana. Profesor del Departamento de El Hombre y su Ambiente en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México. Áreas de investigación: Conservación y Manejo de los Recursos Naturales y Servicios Ambientales, Aprendizaje activo, Extensio-nismo acuícola, Producción Sustentable. Correo electrónico: montagno_49@hotmail.com

Jesús Sánchez Roble

Maestro en Ciencias. Profesor del Departamento de El Hombre y su Ambiente en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México. Áreas de investigación: Conservación y manejo de los Recursos Naturales y Servicios Ambientales, Estadística, Ecología de comunidades bióticas, Planeación y manejo ambiental. Correo electrónico: jsanchez4024@correo.xoc.uam.mx

José Alberto Hernández Aguilar

Doctor en Ingeniería y Ciencias Aplicadas. Profesor-Investigador del área de Estudios de las Organizaciones, Toma de Decisión y Optimización en las Organizaciones, en la Facultad de Contaduría, Administración e Informática de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos, México.

Luz Stella Vallejo-Trujillo

Doctora en Administración y Profesora-Investigadora de la Facultad de Contaduría, Administración e Informática en la Universidad Autónoma del Estado de Morelos, México. Correo electrónico: vallejo.trujillo.stella@gmail.com

María Noel Fachal

Licenciada en Sociología por la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Auxiliar de Investigación en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Correo electrónico: mnoelfachal@gmail.com

Pedro Flores Jiménez

Doctor en Administración por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México. Líneas de investigación: Tecnología de información. Correo electrónico: pyterfj@hotmail.com

Ramiro Enrique Robles

Estudiante avanzado de la Carrera de Sociología de la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Auxiliar de Investigación en el Instituto Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Correo electrónico: ramirorobles91@gmail.com

Raúl Arturo Alvarado López

Doctor en Economía por la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, México. Catedrático CONACYT, asignado al INFOTEC sede Aguascalientes. Áreas de investigación: Innovación y medio ambiente, Gestión de la innovación, TIC, Territorios inteligentes y sustentables. Correo electrónico: alra.unam@yahoo.com.mx

Sergio Solís Tepexpa

Maestro en Economía por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, México. Profesor-investigador del Área de Análisis y Gestión Socioeconómica de las organizaciones. Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México. Líneas de investigación: Modelos organizacionales, gestión ambiental, comportamiento organizacional Correo electrónico: ssolis@correo.xoc.uam.mx

Vicente Ángel Ramírez Barrera

Doctor en Estudios Organizacionales por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México. Área de investigación: Alternativas limpias para el transporte. Correo electrónico: varbar@correo.xoc.uam.mx



**Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco
División de Ciencias Sociales y Humanidades**

Departamento de Producción Económica

REVISTA DE ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIONES

POLÍTICA EDITORIAL

Presentación

Administración y Organizaciones es una revista científica editada por la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, Ciudad de México, México, de circulación semestral especializada en el campo de la Administración y el Análisis organizacional. Los términos de especificidad utilizados en los enfoques críticos de la administración y el estudio de las organizaciones para explicar lo que ocurre en contextos locales cuestionando tendencias explicativas homogéneas. La fragmentación entre las teorías eurocéntricas y anglosajonas de la administración y la diversidad socio cultural de América Latina, muestra distintas realidades que exigen analizar este campo de conocimiento desde esas perspectivas. Para generar nuevas miradas académicas en los contextos locales, como para profundizar en las teorías, metodologías y debates actuales en el análisis organizacional latinoamericano se instituye esta publicación como un medio de difusión de avances y resultados de investigación aplicada.

Enfoque y alcance

Administración y Organizaciones nace en noviembre de 1998 con el objetivo de mostrar un acercamiento con la realidad administrativa y organizacional, a partir de trabajos derivados de la investigación científica rigurosa en relación al análisis de las organizaciones. Dirigida a la comunidad académica: investigadores, profesores, estudiantes de licenciatura y posgrado, así como a actores gubernamentales, tomadores de decisiones y miembros de la comunidad científica de organizaciones privadas, públicas y sociales e interesados en los tópicos de la revista.

Sus artículos son arbitrados por pares bajo el método de doble ciego. Es una publicación semestral que aparece en enero y julio de cada año en versión impresa y en línea. En *Administración y Organizaciones*, recibir, dictaminar y publicar no tiene ningún costo para los autores.

Áreas temáticas

Administración y Organizaciones publica artículos originales de investigación aplicada o teórica en idioma español, inglés y portugués en las siguientes áreas temáticas:

- I. Teoría de la organización, Estudios Organizacionales y Estudios Críticos de la Administración.
- II. Análisis Financiero, Comportamiento Organizacional, Informática Administrativa, Producción, y Administración estratégica.
- III. Innovación, Cambio Tecnológico, Gestión Ambiental, Gestión del Conocimiento, y Emprendimiento.
- IV. Metodología de la Investigación en Administración y Estudios, Organizacionales, e Intervención.

Así también son bienvenidos artículos de investigación de áreas afines a las señaladas anteriormente.

Formatos de las colaboraciones

Administración y Organizaciones integra dos formatos de publicación:

- a. Artículos teóricos.** La extensión deberá ser de 15 a 20 cuartillas.
- b. Reseñas.** Éstas deben tener una extensión máxima de ocho cuartillas, ser preferentemente de obras relevantes vinculadas a la Administración y las Organizaciones. Se sugiere situar al autor del libro con sus datos biográficos básicos; ocuparse no sólo de los capítulos del texto sino también del propósito del autor. Es decir, lo que pretende analizar, sus contribuciones, fuentes, enfoque, metodología, organización de resultados y estructura del libro. Se aceptarán reseñas de libros publicados en español o en otros idiomas, pero en todos los casos deberán referirse a libros de reciente publicación. Se respetará el estilo de la reseña contemplando los puntos antes indicados.

Tipos de artículos

Para iniciar el proceso de publicación se reciben únicamente tres tipos de artículos:

- a) **Artículos de Investigación**, presenta de forma detallada, los resultados originales de proyectos de investigación inéditos. Su estructura incluye cinco apartados: Introducción, Marco teórico, Metodología, Resultados, y Análisis. Es imprescindible señalar las limitaciones de la investigación y la relevancia de los hallazgos en relación con el estado del arte.
- b) **Artículos de Reflexión**, presenta resultados de investigación desde una perspectiva analítica, interpretativa o crítica del autor, sobre un tema específico, recurriendo a fuentes originales en el campo de la Administración o el estudio de organizaciones. Es indispensable que los trabajos sean originales e inéditos.
- c) **Artículos de Revisión del Estado del Arte**, resultado de una investigación donde se analizan, sistematizan e integran los resultados de investigaciones publicadas o inéditas, sobre los tópicos afines a la revista, con el fin de dar cuenta de los avances y las tendencias de desarrollo contemporáneo. Debe presentar una cuidadosa revisión bibliográfica analítica de por lo menos 50 referencias. Es imprescindible que estos trabajos sean originales e inéditos y contribuyan a reunir y analizar los debates académicos contemporáneos.

No se aceptan trabajos escolares, manuales de capacitación, estudios de caso o trabajos previamente presentados en congresos o publicados en memorias. Dependiendo la disponibilidad se publican reseñas de libros.

Criterios editoriales

Los artículos enviados deberán sujetarse a los siguientes requisitos editoriales:

- Ser inéditos, no haberse publicado en ningún medio impreso o electrónico, ni haberse postulado simultáneamente en ninguna otra publicación.
- Enviar sólo un artículo por autor o coautor.

- La extensión de los artículos deberá ser de 15 a 20 cuartillas (incluyendo cuadros, gráficas y figuras), con tipografía en Arial de 12 puntos, a doble espacio, márgenes de 3 cm laterales y 2.5 cm superior e inferior y paginación corrida. En todos los casos el escrito, deberá ser enviado en formato Word 97-2000 (.doc o .docx).
- Tener título en idioma español, y su traducción al inglés. Nombre completo del autor, nombre de la institución a la que pertenece, mención del país donde se localiza la institución de adscripción de cada uno de los autores y correo electrónico.
- Incluir un resumen en un solo párrafo, en el idioma original y su traducción al inglés (*abstract*); cada uno con un máximo de 150 palabras, y con 3 palabras clave (*keywords*) en ambos idiomas. El resumen deberá incluir:
 - a) Campo de investigación
 - b) Objetivo del trabajo
 - c) Metodología utilizada
 - d) Resultados principales
 - e) Conclusiones
- Los resúmenes que superen la extensión estipulada en esta convocatoria no serán considerados.
- Las palabras clave deben tener relación con el título, los objetivos y resultados. De preferencia que el vocabulario figure en Tesoros de la UNESCO.
- En caso de incluir tablas, gráficas, figuras y/o fotografías, el autor (es) deberá: a) presentarlas en un archivo por separado, sin candados ni restricciones; b) en formato original editable (Excel, PowerPoint, Word.); c) tonos suficientemente contrastados en blanco y negro; d) letra legible, e) numeración de páginas en sistema arábigo, f) título y fuente. El material fotográfico deberá presentarse en archivos individuales en blanco y negro de alta resolución (mínimo 300 dpi).
- La manera de citar dentro del texto (cita parentética) será en formato APA, Ejemplo: (Porter, 1991:55).
- Las citas menores a 40 palabras se colocan en el cuerpo del párrafo y entre comillas dobles con cita parentética al final.

- Las citas que superen 40 palabras de extensión serán colocadas en un párrafo aparte, todo con sangría, omitiendo comillas y con cita parentética al final.
- Cuando la cita es indirecta (paráfrasis) también debe figurar cita parentética al final de la idea.
- Si en el párrafo fue nombrado el autor o año de publicación, en la cita parentética sólo aparecerán los elementos restantes.
- Se presentarán notas a pie de página que no superen los cinco renglones y, que brinden aclaraciones o referencias sobre el punto específico del texto que se señale.
- En el apartado de bibliografía sólo se deben incorporar las referencias citadas en el cuerpo del texto.
- Dicha bibliografía deberá presentarse al final del artículo, de la siguiente manera:

Ejemplo de libro:

Mintzberg, H. y Lampel, J. (1999). *Safari a la Estrategia. Una visita guiada por la jungla del management estratégico*, Buenos Aires, Argentina: Granica.

Ejemplo de capítulo de libro:

Weeks, D. (1984). Las organizaciones y la toma de decisiones, en Salaman y Thompson. *Control e ideología de las organizaciones* (pp. 213-245). México: FCE.

Ejemplo de artículo de revista:

Grant, R. (1991). The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. En *California Management Review*, 33 (3), 114-135.

Ejemplo de tesis:

Chaves, S. (2001). *Manual sobre la técnica del grabado*. (Tesis para optar por el grado de Licenciatura). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.

Ejemplo de periódico

Schawartz, J. (1993, Septiembre 30). Efectos sociales y económicos de la obesidad. En *The Washington Post*, 23(3), 123–136.

Página Web:

American Psychological Association. (2003). *APA style: Electronic references*. Recuperado de: <http://www.apastyle.org/eleceref.html>.

Libro electrónico

Martínez, E. (2005). *Estudio de la integración de los medios informáticos en los currículos de educación infantil y primaria*. Recuperado de <http://site.ebrary.com/lib/interpuertoricosp>

- Los ejemplos anteriores son los más utilizados, para mayor información sobre referencias en particular, consultar el Manual APA Sexta Edición, debido que son las normas a las que se apega la *Revista Administración y Organizaciones*.

Junto con el artículo se deberá enviar una ficha de identificación con los siguientes datos del autor o autores:

- Nombre completo
- Institución a la que está adscrito
- Grado académico e institución que lo avala
- Áreas de investigación de su especialidad
- Correo electrónico
- Teléfono(s) donde se le pueda localizar
- Número ORCID (de no poseerlo, se le exhorta a registrarse en la plataforma *Open Researcher and Contributor ID*: <https://orcid.org/register>).

Proceso de evaluación por pares

Todos los trabajos son sometidos, en primera instancia, a un dictamen editorial, el cual consiste en verificar que el trabajo corresponda a la temática de la revista y que cumpla con todos los lineamientos establecidos en la convocatoria.

Sólo cuando se acredita el dictamen editorial, se procede a la firma de la declaratoria de originalidad necesaria para el registro formal, iniciando así el proceso de dictamen académico. Posteriormente, los artículos serán sometidos a un proceso de dictamen por pares académicos bajo la modalidad de dobles ciegos a cargo de dos miembros de la cartera de árbitros de la revista, la cual está compuesta por reconocidos académicos de instituciones de educación superior o centros de investigación nacionales e internacionales.

Los trabajos serán siempre sometidos a dictamen con árbitros externos a la institución de adscripción de los autores. Las resoluciones del proceso de dictamen son:

- I. Aprobado para publicar sin cambios.
- II. Aprobado para publicar cuando se hayan cumplido las correcciones menores.
- III. Condicionado a cambios obligatorios sujeto a reenvío. Este proceso se puede repetir hasta un máximo de dos rondas, si en este punto el documento aún no es recomendado para su publicación, el artículo será rechazado sin opción a un nuevo envío. Al recibir las observaciones el autor tendrá un plazo de siete días naturales para hacer llegar al editor la nueva versión del trabajo, de hacerlo fuera de este plazo, el documento iniciará un nuevo proceso de dictamen.
- IV. Rechazado.

En el caso de los resultados discrepantes se remitirá a un tercer dictamen, el cual será definitivo.

Los resultados de los dictámenes son inapelables.

Los dictaminadores son los únicos responsables de revisar los cambios realizados en el caso de resultados sujetos a reenvío.

Con el fin de mejorar la lectura de los textos, el editor puede hacer cambios menores al estilo de los trabajos sin previa consulta de los autores.

El límite de reenvíos de un trabajo para su corrección por *Administración y Organizaciones* es de siete días naturales, después de ello el artículo es rechazado al entenderse que los autores no desean su publicación.

Una vez que el autor reenvía el artículo con las primeras correcciones, éste será enviado a Dictamen Doble Ciego, y una vez recibidos los dictámenes el artículo se le reenviará al autor, el cual contará con dos semanas para las correcciones finales o, si los dictámenes contiene la leyenda de rechazado, se le avisará que el trabajo no fue aceptado.

La coordinación editorial de la revista informará a los autores el avance de su trabajo en el proceso de dictaminación y edición.

Código de ética

La revista *Administración y Organizaciones* se suscribe al código de ética para la actuación y desempeño de los actores involucrados en el proceso de publicación de esta revista (Editores, Comité Editorial, Autores y Revisores) establecidos por el Comité de Ética para Publicaciones (COPE por sus siglas en inglés) y disponible en www.publicationethics.org.

Obligación ética de los autores

- Los autores deben garantizar que los artículos son producto de su trabajo original como investigadores y que los datos presentados han sido obtenidos de manera ética, por lo que deben enviar la carta de originalidad y garantizar que no infringen los derechos de autor.
- El artículo no podrá ser sometido total o parcialmente a otra publicación.
- Los autores no podrán postular publicaciones redundantes en diferentes números de la revista, entendiéndose por ello cuando dos o más documentos comparten los mismos datos, hipótesis, puntos de discusión o conclusiones.
- Los autores deberán garantizar el estricto apego y aceptación a los criterios editoriales establecidos por *Administración y Organizaciones*.
- Es obligación de los autores respetar la autoría de todas las fuentes que han sido utilizadas en la elaboración de su artículo; por eso debe proporcionar los datos exactos de las referencias bibliográficas, hemerográficas, electrónicas y otras técnicas de

recolección de datos. Asimismo, se comprometen a no omitir ningún material significativo.

- Atender las observaciones de los dictámenes editorial y académico de manera puntual y clara.

Incurrir en cualquier falta a los anteriores puntos constituye una conducta no ética e inaceptable; en consecuencia, el artículo propuesto podría ser eliminado y no considerado para su publicación; igualmente, el autor no podrá ser considerado para ninguna actividad relacionada con la revista.

Informe de originalidad

Es responsabilidad de los autores garantizar que los manuscritos enviados a *Administración y Organizaciones* son originales, no han sido publicados y no están siendo considerados para su publicación en otra revista. Como parte de una política de la revista, **todos los manuscritos recibidos son sometidos a un software para identificar que las fuentes utilizadas fueron citadas de manera correcta** y asegurar que los artículos sean originales e inéditos.

Los artículos con un alto porcentaje de similitud con otro documento, sin ser citados adecuadamente, o hayan sido previamente sometidos a otra publicación, serán rechazados antes de iniciar el proceso de dictamen.

Aviso de privacidad

Los nombres y direcciones de correo electrónico utilizados en el proceso de envíos sólo serán utilizados para fines editoriales y no serán puestos a disposición de terceros.

Convocatoria



Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco
División de Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Producción Económica

REVISTA ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIONES
ISSN: 1665-014X

CONVOCATORIA VOL. 21

Número 40 Enero - Junio 2018

Recepción de artículos: hasta febrero 19 de 2018

Número 41 Julio - Diciembre 2018

Recepción de artículos: hasta abril 15 de 2018

La revista *Administración y Organizaciones* convoca a investigadores y profesionales de las ciencias económico administrativas a enviar artículos de investigación aplicada, de reflexión y de revisión del estado del arte, derivados de la investigación científica, para ser publicados en el Volumen 21, Números 40 (primavera-2018) y 41 (otoño-2018). Los trabajos deberán apegarse a los criterios editoriales dentro de las líneas temáticas, la recepción tendrá como fechas límites las que se señalan en el cuadro de fechas clave.

Cronograma 2018

	Número 40	Número 41
Proceso	Fechas de corte (Octubre 2017 – Abril 2018)	Fechas de corte (Octubre 2017 - Junio 2018)
Recepción de artículos	(Octubre 2017 – Febrero 19, 2018)	(Octubre 2017 - Abril 15, 2018)
Revisión del Comité Editorial	(Marzo 2018)	(Mayo 2018)
Revisión por pares evaluadores	(Marzo - Abril de 2018)	(Mayo - Junio 2018)
Recepción de versiones finales de los trabajos	(Abril 2018)	(Junio 2018)
Proceso de edición	(Abril 2018)	(Junio 2018)
Publicación	(Mayo 2018)	(Julio 2018)

Los trabajos deberán enviarse a los correos electrónicos:

rayo.uam.xoc@gmail.com

rayo.uam.xoc@outlook.com

Administración y Organizaciones se encuentra incluida en:



Sistema Regional de Información en Línea
para Revistas Científicas de América Latina,
el Caribe, España y Portugal



Licencia Creative Commons

