

REVISTA TIEMPO ECONÓMICO

UAM, Unidad Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades
Vol. XIV, No. 43, Tercer Cuatrimestre de 2019

Sumario

Presentación	5
El éxito económico japonés del siglo XX y sus imaginarios: una reinterpretación Ricardo Vega Pérez	7
Efecto en el número de hijos o hijas sobre las probabilidades de retirarse de los adultos mayores con derecho a una pensión o jubilación Carlos Alejandro Velez Echagaray	25
Regionalización de la pobreza y pobreza extrema en México, 2008-2018 Luis Alberto Islas Ochoa Karla Yareth Torres Busqueño	41
Efectos de la apropiación de las nuevas tecnologías en el empleo para las actividades de logística en almacenes Rocio Aguilar Trujillo	61

PRESENTACIÓN

*“El conocimiento descansa no solo sobre la verdad
sino también sobre el error”*

CARL JUNG

5

Como el espacio de diálogo y difusión de la investigación económica que es *Tiempo Económico*, es un gusto presentar el ejemplar número 43, correspondiente al tercer cuatrimestre de 2019, con cuatro artículos de variedad temática que nos permiten sumar elementos para entender la realidad de nuestro entorno económico, político, social y cultural.

En esta ocasión presentamos en primer lugar, el artículo *“El éxito económico japonés del siglo XX y sus imaginarios: Una reinterpretación”* de Ricardo Vega Pérez donde realiza una evaluación sobre las principales aportaciones que se han elaborado en la literatura especializada para explicar el éxito económico japonés de la segunda mitad del siglo veinte. Se plantea que los trabajos están condicionados por elementos culturales y políticos, además de ser coyunturales en algunos casos. Posteriormente, se argumenta que la economía japonesa y su progreso económico han tenido características como cualquier otra nación desarrollada que ha construido un aparato estatal e institucional congruente con los preceptos de la teoría económica. Se concluye que es necesario hacer una reevaluación de las aportaciones realizadas para su apropiada matización y que debe proponerse un marco de análisis más sobrio para el estudio de la economía y del progreso japonés.

En segundo lugar, Carlos Alejandro Velez Echagaray presenta *“Efecto en el número de hijos o hijas sobre las probabilidades de retirarse de los adultos mayores con derecho a una pensión o jubilación”*. El trabajo, usando la Encuesta Nacional sobre Salud y Envejecimiento en México (ENASEM) para 2015, estima las probabilidades de retirarse con derecho a una pensión o jubilación brindada por alguna institución pública o privada, dependiendo de la escolaridad, número de hijos o hijas, situación económica y estado conyugal. Para estimar las probabilidades se realiza un modelo *logit* con dos interacciones; en un primer escenario el número de hijos o hijas de acuerdo al sexo, y el segundo escenario el estado conyugal de acuerdo al sexo. Los resultados sugieren que a mayor cantidad de hijos o hijas las probabilidades de pensionarse disminuyen, siendo las mujeres más vulnerables que los hombres en este escenario.

Posteriormente, Luis Alberto Islas Ochoa y Karla Yareth Torres Busqueño presentan *“Regionalización de la pobreza y pobreza extrema en México, 2008–2018”* donde analizan la trayectoria seguida por las tasas de pobreza y pobreza extrema, estimadas por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), y se examina su relación con la persistencia de la pobreza en las regiones mexicanas entre 2008 y 2018.

Asimismo, se muestran las diferencias cuantitativas entre la pobreza relativa y la pobreza absoluta, respetando la heterogeneidad económica regional de México, haciendo el mismo ejercicio con la pobreza extrema. Por último, se hace hincapié en la importancia y urgencia de desarrollar políticas públicas focalizadas para el combate a la pobreza tomando en cuenta las diferencias regionales de la misma.

Finalmente, Rocio Aguilar Trujillo presenta “*Efectos de la apropiación de las nuevas tecnologías en el empleo para las actividades de logística en almacenes*”. Este trabajo expone el proceso de automatización de un área de la industria mexicana, así como la transformación de la estructura organizacional y los tiempos de implementación y apropiación de la tecnología inherente a la Industria 4.0. El énfasis del estudio es demostrar empíricamente que se está llevando a cabo una modificación en la estructura del empleo en la industria mexicana. Sin embargo, aún se está a tiempo para que la industria, la academia y el gobierno diseñen estrategias que desarrollen las habilidades digitales y complementarias que necesita una persona para que pueda insertarse en esta nueva dinámica de la Industria 4.0.

Agradeciendo a los lectores y colaboradores su confianza en este proyecto, los invitamos a continuar participando en él, que está abierto siempre, sin más requisito que el rigor académico.

6


Mtro. Bardo Dage Ruiz Dávila
Director de la revista *Tiempo Económico*

EL ÉXITO ECONÓMICO JAPONÉS DEL SIGLO XX Y SUS IMAGINARIOS: UNA REINTERPRETACIÓN

Ricardo Vega Pérez*

(Recibido: 17-agosto-2019 – Aceptado: 22-septiembre-2019)

Resumen

7

Este trabajo tiene por objetivo hacer una evaluación sobre las principales aportaciones que se han elaborado en la literatura especializada para explicar el éxito económico japonés de la segunda mitad del siglo veinte. Se planteará que sus trabajos están condicionados por elementos culturales y políticos, además de ser coyunturales en algunos casos. Posteriormente, se argumentará que la economía japonesa y su progreso económico han tenido características como cualquier otra nación desarrollada que ha construido un aparato estatal e institucional congruente con los preceptos de teoría económica. Se concluirá que es necesario hacer una reevaluación de las aportaciones realizadas para su apropiada matización y que debe proponerse un marco de análisis más sobrio para el estudio de la economía y del progreso japonés.

Palabras clave: Japón, MITI, milagro económico japonés, política industrial, institucionalismo

Clasificación JEL: 053, N01, B15

The Japanese economic success of the 20th century and its imaginaries: A reinterpretation

Abstract

This paper is aimed at assessing the main contributions written by Japanese Studies scholars, which have been made in order to explain the reasons that fuelled the Japanese economic miracle of the 20th century. Based on their considerations, it will be possible to outline that their analyses have been curtailed by a cultural and a political appraisal of the Japanese economy. It will be argued, on the contrary, that the economy of Japan and its economic progress have had distinguishing elements

* Estudiante del Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma Metropolitana. Profesor de la Universidad Tecnológica de México Campus Ecatepec. Correo electrónico: rvp380@yahoo.com

of any other western industrial economy that has built institutions consistent with the precepts of economic theory. It will be later concluded that it is necessary to reappraise each of those previous works, so that a correct nuance could be made out of them in order to propose a more circumspect revision of the Japanese economy and its progress.

Keywords: Japan, MITI, postwar economic miracle, industrial policy, institutionalism

JEL Classification: 053, N01, B15

Introducción

Este trabajo tiene por objetivo hacer una evaluación sobre las principales aportaciones que se han elaborado en la literatura especializada para explicar el éxito económico japonés de la segunda mitad del s. XX.¹ La hipótesis principal que plantean los trabajos que serán analizados es que Japón ha tenido elementos distintos a los que se practican en occidente referente a la gestión económica y su influencia en el desarrollo económico de la posguerra. A partir de eso, se plantea que existe un consenso colectivo entre empresarios, gobernantes y burócratas, el cual favoreció al crecimiento económico japonés.

La importancia de analizar dicha hipótesis se debe a que alrededor de ella se han basado muchos trabajos posteriores y tuvieron una influencia muy importante para explicar el progreso japonés. Por esa razón, se escribieron incontables textos, y en muchos de ellos han resaltado rasgos únicos y sublimes para argüir que Japón ha sido distinto a otros países occidentales.

Proponen que Japón es distinto y que, debido a esas diferencias, su crecimiento económico acelerado ha merecido interpretaciones que lo ponen como un país que no obedece a los preceptos de la economía occidental. Sin embargo, sus estudios han soslayado elementos de la economía japonesa que cualquier otra economía industrializada tiene. Por esa razón, se propondrá que el éxito económico japonés de la segunda mitad del s. XX tiene suficientes características congruentes con el manejo de la economía que otras naciones occidentales han llevado a cabo.

Para demostrarlo, este trabajo se guiará por tres secciones. En la primera sección, se problematizará sobre los principales argumentos que otorga la literatura especializada respecto a los valores confucianos y su aportación al crecimiento económico acelerado japonés. Para muchos autores, es relevante la influencia del pensamiento confuciano en la creación de

¹ El crecimiento económico acelerado japonés de la segunda mitad del s. XX, particularmente entre 1950 y 1973, es referido como el *milagro económico japonés*; dicho período es una etapa en la historia contemporánea japonesa que se caracterizó por el crecimiento económico acelerado en el sector de la transformación y la manufactura con presencia en el sector exportador – y en general, en todos los sectores económicos –. La tasa del crecimiento real promedio del PIB japonés en los primeros 20 años posteriores a la ocupación estadounidense es del 9% anual. Se recomienda revisar los trabajos de Flat (2005) y Sumiya (2004) para revisar aspectos concretos sobre las variables económicas más destacadas durante el milagro económico japonés.

En este trabajo, debido a que se abordan aspectos del crecimiento económico japonés de fechas posteriores a la década de los años setenta, preferirá referirse al objeto de estudio como al éxito económico japonés de la mitad del s. XX. De esa forma, podrá hablarse del progreso económico de finales de los años setenta y hasta principios de los años noventa.

comportamientos y acuerdos que se hicieron presente en la creación de la economía moderna japonesa. Trabajos como los de Ranis (1950), Hirschmeier y Gleason (1965), Nakane (1970), Okimoto y Rohlen (1988), Morris-Suzuki (1989) y Masafumi (2001), han puesto su atención en la influencia del pensamiento confuciano y en cómo esta tradición filosófica fue una piedra angular en la formación de la sociedad industrial japonesa por el carácter colectivo y de consenso que permitió la creación de una economía diferente al individualismo y maximización de las ganancias presentes en occidente.

En la siguiente sección, se discutirán las aportaciones realizadas por la literatura enfocada al intervencionismo del Estado japonés en la economía, la existencia de un consenso económico alrededor de los conglomerados y el gobierno. Autores como Vogel (1980), Johnson (1982), Pempel (1990), Thurow (1992), Kenney y Florida (1993) e Imuta (2004) pusieron énfasis en la implementación de una política industrial por parte del gobierno y los extensos poderes que las instituciones de gestión económica del gobierno japonés tenían sobre ella. Han destacado el carácter económico y político heteróclito de Japón, donde sus valoraciones han pasado por sus rasgos políticos y sociales culturalmente únicos en la intervención del gobierno en la economía. Muchas de las aportaciones se hicieron desde el estupor y la reticencia que despertaba su éxito a los ojos de académicos principalmente estadounidenses, lo cual les dio un carácter particular a esos trabajos.

En la tercera sección se hará una revisión crítica sobre las dos corrientes de pensamiento mencionadas donde ambas suponen que Japón es distinto a partir de valoraciones de tipo cultural. Se argumentará que la economía japonesa y su progreso económico han tenido características como cualquier otra nación desarrollada que ha construido un aparato estatal e institucional congruente con los preceptos de teoría económica sobre la maximización en los empresarios, la participación del gobierno en la economía como parte de la teoría del Estado y la economía liberal.

Esta evaluación es relevante dada la importancia que aún tiene Japón en la economía mundial, el entendimiento que se divulgó a través de varios de los trabajos considerados y que siguen influyendo la percepción que se tiene sobre Japón hoy en día. Además, el resto de los países que han transitado por crecimiento económico acelerado en el continente asiático, han recibido interpretaciones del mismo tipo, a través de la cultura, los valores, así como de las supuestas diferencias que tienen con las economías occidentales.

Se concluirá que es necesario hacer una reevaluación de las aportaciones realizadas para su apropiada matización y que debe proponerse un marco de análisis más sobrio para el estudio de la economía y del progreso japonés, y con ello, entender que muchos de los trabajos analizados están condicionados por elementos culturales y políticos, además de ser coyunturales en algunos casos.

1. Los valores confucianos en la economía japonesa

Existe una amplia literatura que ha enfatizado a la cultura como un factor relevante para argüir que Japón es diferente a occidente. A partir de esa conjetura, se ha afirmado que el país asiático ha sido capaz de construir una sociedad y una economía más próspera. El distintivo

cultural son los valores confucianos² que, a diferencia del liberalismo³ europeo, el cual ha propugnado la libertad individual, la eficiencia y la maximización de la utilidad personal, la tradición confuciana se ha sentado sobre otras bases ideológicas de tipo moral y colectivo.

Morris-Suzuki (1989), a través de su investigación sobre el pensamiento económico japonés en la era preindustrial japonesa durante el período Tokugawa, resalta que una premisa fundamental para distinguir al pensamiento confuciano del occidental es la concepción que cada uno tiene sobre lo que es la Economía. En el caso de la ciencia económica europea, la eficiencia, el individualismo y la maximización de la utilidad son parte de las proposiciones sobre las que se fundó la Economía como ciencia. En el caso japonés, la palabra que actualmente se traduce como economía es la gestión de la riqueza de la nación y el alivio del sufrimiento de la población.⁴ La Economía, en tal contexto, se vuelve un instrumento de gobernanza para mitigar los problemas de los ciudadanos, y que pone de por medio una obligación social de tipo moral a todas las relaciones sociales, incluidas las de carácter económico. De ahí, que todas las capas sociales hayan orientado su vida de acuerdo a los valores confucianos.

Dichos rasgos confucianos han sido identificados en los primeros empresarios. Ranis (1950) ha apuntado al carácter comunitario del empresario que acumulaba riqueza para su comunidad, buscando la cohesión y bien sociales. Por lo tanto, se ha popularizado la idea de que lo que hace diferente a Japón es la suposición implícita de que existe la tendencia hacia un consenso social (Eccleston, 1989) sobre la creación y distribución de la riqueza, por lo que deja de ser un asunto meramente individual.

Okimoto y Rohlen (1988) discuten sobre lo que ellos denominan cultura japonesa. En su argumento principal están la importancia de la familia y del grupo, las jerarquías y la virtud que se enseña desde casa sobre la quietud y la obediencia. Arguyen que en el grupo los individuos encuentran su propia identidad a través de la pertenencia y participación dentro de él, y lo cual es parte de la estructura social confuciana. Checkland (1975), por ejemplo, distingue que el contexto en el que se desarrollaron las actividades económicas en la era Tokugawa, lo

² El pensamiento confuciano es de tradición china, propuesto por el filósofo Confucio durante la dinastía Zhou (1112 a. C. – 249 a. C.). El confucianismo, como filosofía, se ayuda de convenciones sociales, éticas y legales para moldear a los individuos para que puedan convivir en armonía con el resto del grupo social. Las enseñanzas de Confucio estaban orientadas a la virtud del bien común, la responsabilidad social de las acciones propias y de la labor ética de la figura del Estado hacia los súbditos. El Estado chino se fundó utilizando varios preceptos prácticos e ideológicos del pensamiento confuciano, el cual fue importado por Japón desde el s. III d. C. El confucianismo propuso la organización de la sociedad de forma estratificada, jerárquica y con un carácter moral depositada en el colectivo para alcanzar la armonía social. Morris-Suzuki (1989) argumenta que la tradición confuciana permeó todos los asuntos sociales, políticos e incluso, económicos de la vida social japonesa, ayudando a formar a la sociedad moderna japonesa.

³ Por liberalismo se entenderá que es la filosofía que sentó las bases de la libertad de los individuos en términos políticos, económicos y sociales, y tomó lugar en la Europa del s. XVII, durante la transición de la época feudal al Renacimiento. La emancipación del hombre dimanó del rompimiento con las formas de gobierno autocrático y el teocentrismo de la Edad Media para transitar al pensamiento moderno.

⁴ El vocablo en japonés es *keizai* (経済). Ambos caracteres provienen de la abreviatura del vocablo *keikoku-saimin* (経国済民), que significa gestión de la riqueza de la nación y el alivio del sufrimiento de la población (Morris-Suzuki, 1989: 11). En la tradición confuciana, la relación jerárquica entre soberano y súbdito establece una obligación para ambos: el súbdito debe obedecer y respetar a su superior y este último debe velar por el bienestar y protección del inferior en la jerarquía.

hicieron alrededor de la agricultura colectiva y de los negocios manejados por clanes locales y familiares dedicados a la cerámica, la elaboración de té, manufactura de telas y otros. En consecuencia, la formación de la identidad japonesa comenzó a depender considerablemente del contexto social y económico inmediato en el que se desenvolvía durante la época previa a la industrialización (Nakane, 1970).

En estos trabajos se pone particular interés en rastrear un pensamiento *japonés* que estuvo presente durante el proceso antecedente a la industrialización. Se resalta que, a diferencia del caso europeo, en donde la revolución industrial lo hizo alrededor de las bases teóricas del individualismo, la libertad económica y la eficiencia, en el caso del país asiático, se logró por otras motivaciones, donde el sentido colectivo y la responsabilidad social de tipo moral fueron los pilares ideológicos de la economía industrial japonesa.

El estudio de esos rasgos trascendió y ha sido utilizado para explicar la acelerada industrialización que Japón experimentó. Eccleston (1989), verbigracia, propone que la creación de la nación japonesa, su seguridad y el bienestar de la población durante en el período de industrialización se fundaron sobre la creencia del esfuerzo colectivo para alcanzar sus objetivos. Por ello, para garantizar la paz y disuadir a las potencias occidentales de invadir Japón, el nuevo Estado japonés tomó el control de la economía, estableció un aparato burocrático para la planeación y la gestión económica de largo plazo y los utilizó para perseguir sus metas políticas internacionales.

Eso fue posible cuando los políticos, académicos e industriales japoneses tuvieron que incorporar el pensamiento occidental a su propio esquema de creencias para lograr construir una nueva sociedad⁵. De esa forma, se fue introduciendo a la economía occidental como un instrumento dentro del pensamiento confuciano en donde el trabajo individual y la eficiencia depositada en las relaciones económicas se reemplazarían por la fuerza nacional (Morris-Suzuki, 1989: 86). De esto, emanaba la existencia de un arreglo social en el que el gobierno manejaría la economía a cambio de proporcionar seguridad económica a la población (Cargill y Sakamoto, 2008: 27), en donde, además, el fruto del trabajo individual le pertenecería al Estado (Sagers, 2001: 30).

La interpretación del pasado japonés alrededor de los valores confucianos sirvió para alimentar la creencia sobre el carácter colectivo de la sociedad japonesa y su aportación a la creación de una economía próspera en la posguerra. La literatura especializada coincide en que el sistema económico de la guerra no quedó totalmente dismantelado: los grandes grupos industriales⁶ se reorganizaron una vez que la ocupación

⁵ Morris-Suzuki (1989) destaca el papel del filósofo Taguchi Ukichi, un estudioso de la política y cultura japonesa, quien vio en el liberalismo económico una relación con los preceptos confucianos; buscó un punto de encuentro entre la filosofía confuciana y la europea para incorporarla al pensamiento japonés.

⁶ Durante la primera industrialización japonesa, se fundaron los grupos empresariales zaibatsu, los cuales tenían presencia en todos los sectores industriales y financieros del país. Los conglomerados crecieron y se convirtieron en los grupos económicos más grandes de Japón. Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Yasuda, Dai'ichi, Fuyo y otros, penetraron en sectores que involucraban los sectores de energía, automotriz, armamentista, bancario, siderurgia, astilleros, comercio, etc.

Durante la ocupación, estos grupos fueron prácticamente disueltos; sin embargo, se reorganizaron dando nacimiento a los denominados grupos keiretsu. Estos grupos empresariales también están compuestos por un ramo bancario, uno financiero, una empresa comercial y tienen presencia en amplios sectores de la industria de la transformación, manufacturera y de tecnología. Varios de los grupos zaibatsu lograron su supervivencia como Sumitomo, Mitsubishi y Mitsui; asimismo, nacieron otros como Hitachi, NEC, Toyota, Sony, Toshiba, entre otros.

estadounidense⁷ terminó y volvieron a ocupar espacios importantes dentro de la economía de la posguerra japonesa; además de eso, el gobierno japonés logró mantener la burocracia estatal a cargo de la planeación económica. Por esa razón, se ha afirmado que existen continuidades que explican la reorganización de la economía en la posguerra.

Okazaki y Okuno-Fujiwara (1999), por ejemplo, expresan en su trabajo que el sistema económico japonés contemporáneo tiene sus raíces en la economía planificada de los años veinte y treinta, el cual, bajo algunos ajustes, se mantuvo en la posguerra. El resultado fue la creación de un consenso social entre las grandes empresas y el gobierno, el cual contribuyó al crecimiento económico acelerado. Se ha argumentado que el sistema colectivo y corporativo confuciano se mantuvo en el tiempo y creó un régimen estable de relaciones industriales y gubernamentales que incluían a los sectores agrícolas, a las pequeñas empresas, a los grandes conglomerados y a la burocracia estatal dentro de su estructura (Masafumi, 2001). Todo ese sistema funcionaba en conjunto, bajo la directriz del Estado, y el cual tuvo un impacto positivo en la economía. De tal forma que las compañías y la burocracia gubernamental se convirtieron en el sustituto de los clanes de artesanos y agricultores del s. XIX; este nuevo arreglo proveyó la completa existencia social de una persona en la sociedad japonesa (Nakane, 1970).

12

Okimoto y Rohlen (1988) enfatizan que se crearon vínculos dependientes a partir del arreglo económico de la posguerra, y fue esta dependencia el elemento fundamental que distinguió a la sociedad japonesa durante toda la segunda mitad del s. XX. Esto se tradujo en una mayor voluntad por parte de los japoneses por dar prioridad a los intereses grupales y así, preferir trabajar para los grandes grupos industriales y el gobierno. Este consenso y sus relaciones de supeditación a intereses colectivos han dejado a Japón sin una sociedad civil sin individuos independientes (Masafumi, 2001). De ese modo, se ha concebido que la sociedad japonesa, bajo el cobijo de la administración gubernamental de la economía, tiene aversión al riesgo, prefiere la planeación de largo plazo, la protección laboral y el empleo vitalicio,⁸ por encima de las ganancias de corto plazo y el individualismo económico de occidente.

Entonces, es posible ver que hay diversas propuestas en las que se ha destacado la ausencia del individualismo económico occidental y la permanencia del sentido colectivo confuciano, la existencia de cualidades únicas provistas por una tendencia social hacia el consenso, la preocupación por el bienestar social por encima del individual y otros rasgos que, de acuerdo

⁷ En los primeros años de la ocupación, el ejército estadounidense tenía dentro sus planes el desmantelamiento de la industria japonesa por la vinculación estrecha que logró con el ejército japonés durante la guerra. Los planes fueron revertidos y el gobierno de los Estados Unidos antepuso la necesidad de que Japón lograra tener una economía autosuficiente, capaz de romper con la ayuda económica que estaba proveyendo su gobierno y que pudiese incorporarse a la estrategia estadounidense de contención de la influencia de la Unión Soviética en el continente asiático.

De tal forma que la ocupación de los Estados Unidos influyó a que se haya escrito una constitución liberal, la cual otorgaba un gobierno de convicción democrática, la garantía de libertades individuales, así como la libertad de empresa, el derecho a la propiedad privada y el establecimiento de una economía de mercado. Con ello, se esperaba que el gobierno japonés fuese incapaz de una nueva agresión hacia los Estados Unidos y la de obtener la garantía de tener un aliado en Asia Oriental.

⁸ Hay controversia por el alcance del número de empleados que gozaban de este beneficio. Cargill y Sakamoto (2008) hablan de que entre las décadas de los sesenta y ochenta, el porcentaje de la fuerza laboral con empleo vitalicio eran del 25%. Kato y Steven (1993) afirman que el sistema de empleo vitalicio ha estado sobredimensionado y no tuvo el alcance que muchos académicos occidentales han argumentado; ellos ponen al empleo vitalicio en un porcentaje muy pequeño y solamente dentro de las esferas de administración de altos niveles de las grandes corporaciones y del gobierno.

con estos autores, se asentaron y mantuvieron hasta el siglo veinte. Esa concordia colectiva, en la cual el gobierno tomó gran parte del control de la economía, ha sido objeto de estudio para explicar las razones por las que Japón no ha sido como cualquier otra economía occidental. La cultura, como se ha podido ver, es un elemento muy recurrente, incluso hoy en día, para abordar el éxito japonés que se ha mantenido en el imaginario.

Desde que se realizaron las primeras aportaciones en los albores de los años cincuenta, su existencia, reproducción y presencia en trabajos posteriores ha sido una constante, especialmente cuando Japón se convirtió en un polo de desarrollo económico regional y mundial que aspiraba a arrebatarle cierto liderazgo a la economía estadounidense. Cuando Japón se convirtió en una potencia exportadora de bienes de mayor contenido tecnológico, comenzó una nueva corriente de pensamiento, la cual ponía el centro del debate la participación del Estado japonés para interferir en su economía de forma injusta para el resto de los países. Por ello, la política industrial, el uso de las instituciones de gobierno para intervenir la economía, así como el consenso entre gobierno y empresarios se volvieron temas importantes para explicar el éxito económico japonés, donde el tema de los valores, la cultura y la unicidad japonesa siguieron siendo parte del debate.

2. La política industrial y la burocracia japonesas

Desde la década de los ochenta fue gestándose esta nueva corriente de pensamiento que buscó explicar el crecimiento económico acelerado a partir del estudio de la burocracia estatal, las instituciones de gobierno, su funcionamiento y su intervención en la economía. Johnson (1982) escribió una de las obras más influyentes sobre el comportamiento colectivo y consensual del gobierno japonés. Su argumento principal era la existencia de una *guía administrativa* ejecutada por el gobierno japonés en la cual, mediante un puñado de ministerios y agencias de gestión económica, los conglomerados japoneses, los empleados, la burocracia y los políticos tomaban decisiones de política económica de forma consensuada. Argüía que el MITI⁹ y el MOF¹⁰ eran los principales actores gubernamentales para orientar la política industrial japonesa. A través de ellos, se elegían qué sectores económicos eran objeto de políticas de promoción, subsidios y otros beneficios del gobierno japonés, a cambio de supeditar sus decisiones de negocio a intereses políticos y gubernamentales.

Johnson (1982) quita su atención de los valores y la cultura y lo pone sobre las instituciones de gestión económica.¹¹ En su valoración, desde que el gobierno japonés tomó el control sobre la economía desde 1930 a raíz de la Gran Depresión, se creó una actitud de proteccionismo de la economía y se establecieron las bases institucionales que sirvieron de instrumentos necesarios para la guía, gestión y control de la política económica. Para dicho

⁹ Ministerio de Comercio Internacional e Industria por sus siglas en inglés (Ministry of International Trade and Industry).

¹⁰ Ministerio de Finanzas por sus siglas en inglés (Ministry of Finance).

¹¹ A pesar de que Johnson (1982) también piensa que los valores y la cultura no son suficientes para explicar el éxito económico japonés, soslaya el hecho de que esos mismos factores constituyen un elemento que incide en la construcción de instituciones de gobierno. El paradigma de que existe un consenso entre la iniciativa privada y gobierno insinúa tácitamente sobre la prevalencia de los valores confucianos y del compromiso colectivo del manejo de la economía. Sus argumentos, por lo tanto, no logran alejarse totalmente de los trabajos previos que abordan el carácter colectivo de corte confuciano de la economía japonesa.

autor, los principios del mercado dependen de una estructura corporativa para la administración de una política industrial en la posguerra que se basó en el desarrollo y la supervisión de la industria nacional mediante las agencias de gobierno en una estrategia de largo plazo (Johnson, 1993: 62-63).

Su trabajo alimentó el mito de la existencia de *Japan Inc.*, acuñado y popularizado a lo largo de los años ochenta en los Estados Unidos para describir la percepción que tenían sobre la alianza que mantenían el gobierno y las empresas japonesas para llevar a cabo prácticas comerciales injustas. El déficit comercial que los Estados Unidos y varios países europeos acumularon encontraron un culpable: las crecientes exportaciones japonesas, y en ellas veían una supuesta colusión entre el gobierno y las empresas para promoverlas, lo cual rompía con las prácticas en occidente de la no intervención del gobierno en la economía.¹²

A partir de ese diagnóstico sobre la economía japonesa, las críticas (así como elogios) al modelo japonés fueron continuas. Se asentó la percepción de una creciente amenaza japonesa debido a la existencia de un consenso gubernamental y empresarial que competía injustamente en la economía internacional. Nester (1993) planteó a las estrategias comerciales japonesas como *neomercantilistas*, un conjunto de políticas nacionalistas, opuestas a los principios de libre mercado con el objetivo de plantear una guerra comercial eterna a los Estados Unidos. En contraste, el autor calificaba al país norteamericano como el lugar más libre en términos culturales, institucionales, económicos y filosóficos. Thurow (1992) hace la misma diferencia entre ambas naciones y sus paradigmas: los empresarios en Estados Unidos prefieren una cultura de la maximización de los beneficios y los japoneses son de pensamiento táctico para lograr sus conquistas estratégicas de ampliar sus mercados de exportación, mejorar la

14

¹² Su libro fue publicado en los tumultuosos años ochenta; década en que los Estados Unidos y Europa ya habían llegado muy maltrechos por haber pasado por los estragos del exorbitante precio del barril de crudo durante la década anterior, así como de la inestabilidad financiera causada por el abandono del acuerdo de Bretton Woods. La inflación, el desempleo y los déficits fiscales eran problemas comunes y cuyas soluciones venían con recetas muy dolorosas para intentar retomar el crecimiento económico.

Ese entorno negativo para las economías occidentales *vis-à-vis* el progreso económico japonés originó una confrontación comercial entre los Estados Unidos y Japón. Acaecieron medidas proteccionistas por parte del gobierno norteamericano para presionar al gobierno japonés a que cooperara en la reducción de su déficit comercial que padecía y del cual, contumazmente culpaba a Japón. Tuvieron varios episodios de disputas comerciales. Aquí se hace referencia a los episodios ocurridos durante la década de los años ochenta. La primera gran confrontación tomó lugar entre 1980 y 1981 durante la administración de Carter debido a las exportaciones de automóviles japoneses, el cual se resolvió a través de las cuotas de exportación voluntarias por parte de los japoneses.

Entre 1985 y 1986, ya con Reagan en la Casa Blanca, casi todos los productos japoneses se volvieron objeto de proteccionismo por parte del gobierno estadounidense: automóviles, electrónicos, electrodomésticos, semiconductores, autopartes, computadoras, acero, entre otros. El gobierno norteamericano, además de las restricciones a sus exportaciones, buscó que el gobierno japonés abriese su mercado a los productos estadounidenses, impulsaron acuerdos para la revaluación del yen y otras medidas para reducir su déficit comercial.

Ninguna de las medidas tomadas alivió los problemas de la balanza comercial estadounidense, sin embargo, el imaginario sobre el adversario japonés permaneció en el tiempo. En los años siguientes, entre 1988 y hasta 1992, el gobierno estadounidense cambió su perspectiva de bloqueos a las exportaciones japonesas y presionó al gobierno japonés a que se liberalizara su economía: eliminara las restricciones no arancelarias a las importaciones, así como aquellas sobre el ingreso de inversión extranjera directa (IED) en Japón.

productividad e incrementar la inversión por medio de la colusión entre el gobierno y las empresas. La confrontación, evidentemente, tuvo como hipótesis principal el tema cultural y cómo esta se ha diseminado por las instituciones de gobierno y los negocios japoneses. De tal forma, que estos argumentos fueron más importantes que todos los demás.

No solamente existieron trabajos que señalaron a Japón por sus prácticas y formas de organización, también existieron admiradores del éxito japonés. Vogel (1980) escribió otro título que fue leído por toda una generación de políticos y académicos que deseaban entender las razones del éxito japonés. Su trabajo tuvo una importante influencia en el tono de la rivalidad entre los Estados Unidos y Japón. El título, *Japan as number one: lessons for America*, es sugerente ante la percepción de que el país asiático ya estaba en posibilidad de darle lecciones a la economía estadounidense y que era superior a ella en varios aspectos. El autor entra en temas que van desde la cultura, la política y la economía; su trabajo tenía por objetivo contrastar los problemas que él veía en los Estados Unidos, en comparación con las virtudes japonesas que él desglosa en su libro y que deberían ser aprendidas por parte del país norteamericano (y por todo el mundo). El triunfo japonés, de acuerdo a su hipótesis principal, se debe a la organización, disciplina y planeación japonesas. Nuevamente, alrededor de temas que podrían encajarse en los aspectos culturales.

En el mismo tono, Kenney y Florida (1993) proponen la tesis de que los procesos industriales en Japón son parte de una nueva forma de organización empresarial que acuñaron como *postfordismo*. Argumentan que las características de la sociedad y de la cultura laboral japonesas han permitido la construcción de una nueva forma de producción superior al fordismo de las empresas occidentales, y la cual fue capaz de promover el desarrollo tecnológico japonés. Aluden a las fortalezas que aparentemente los japoneses han construido: el empleo vitalicio, la disciplina de los empleados, la planeación empresarial y el consenso gubernamental sobre la economía, y cómo estos elementos juntos han mejorado el ambiente laboral, teniendo como resultado el establecimiento de procesos productivos superiores y, por lo tanto, la creación de mejores productos.

Por consiguiente, es posible advertir que han existido aportaciones en la literatura especializada que han tenido por objeto el éxito económico japonés, donde el argumento, tanto explícito como subyacente, ha estado puesto sobre la distinción de Japón y su alejamiento de las instituciones y valores de occidente. Sin embargo, los trabajos citados han caído en interpretaciones obnubiladas por situaciones políticas coyunturales y por suposiciones culturales embelesadas, las cuales han soslayado los atributos occidentales que se han incorporado en la sociedad japonesa.

3. ¿Japón no se comporta como país occidental?

Japón, como ya se precisó en las primeras páginas, comenzó la incorporación del pensamiento europeo¹³ y fundó su propio Estado moderno¹⁴ siguiendo varios preceptos teóricos e

¹³ Elementos relevantes que comenzaron a incorporarse rápidamente fueron la construcción de una sociedad con base a los paradigmas del liberalismo, la construcción de un Estado moderno y las nociones de libertad, tanto económica como política.

¹⁴ Como Estado moderno se concibe que es un conjunto de teorías y pensamientos filosóficos sobre una realidad más o menos variable, amplia y que se expresa en elementos como un gobierno con una burocracia estatal, un territorio delimitado, el monopolio de la fuerza, entre otros (Cárdenas Gracia, 2017: 9). La teoría de Estado transitó por diversas etapas y una de ellas fue la del Estado liberal. Económicamente, el

institucionales de los países occidentales. La acelerada transformación de la sociedad japonesa se ha explicado desde la creencia de que el sentido colectivo y los atributos confucianos funcionaron como elementos de cohesión de la unidad nacional del nuevo gobierno. Sin embargo, existen elementos de la economía japonesa que son congruentes con los paradigmas de la teoría económica clásica y las instituciones necesarias para incentivar su funcionamiento.

Yamamura (1968) objeta que los trabajos que han centrado su atención a los valores confucianos y el empresario comunitario son, en realidad, malinterpretaciones para explicar dos variables que no son causales: el crecimiento económico acelerado y el papel de los empresarios confucianos en la época preindustrial japonesa. A partir de algunos ejemplos tomados de biografías y evidencias de los diarios escritos por los primeros banqueros y comerciantes, demuestra que sí existía una conducta hacia la maximización de las ganancias por parte de los primeros empresarios.

En otro trabajo, Yamamura (1969) pone un papel más relevante a los comerciantes y banqueros como detonantes de la industrialización japonesa. En el mismo sentido, Flat (2017) considera que durante el período Tokugawa y en su transición industrial, la población japonesa gozaba de suficientes libertades para perseguir sus propias profesiones, teniendo en sus manos la posibilidad de explotar los beneficios del comercio y enriquecerse de ello. Los agricultores comenzaron a realizar otras actividades diferentes a la producción de arroz y otras hortalizas; elaboraron papel, tinta, licor, etcétera, creando especialización e incentivos para comercializar, logrando elevar la eficiencia en distintas profesiones para obtener mejores ganancias (Sagers, 2001: 39). Se abrió el país al comercio exterior, comenzó un proceso de importación y adopción de las industrias occidentales como la electrificación, la petroquímica, los astilleros, entre otros, y comenzaron los estudios y aplicaciones de la ciencia occidental en Japón. Hay cierto abandono por la búsqueda de la virtud del confucianismo y se optó por el pragmatismo de competir y enriquecer a Japón (Sagers, 2001: 150).

Asimismo, Japón adoptó también el modelo económico europeo, el sistema de producción capitalista. Con el objetivo de terminar con el atraso tecnológico que tenía frente a las potencias europeas, puso grandes esfuerzos para importar bienes de capital, entrenar personal y educar a la población para acelerar el proceso de industrialización. Sin embargo, el rol de los emprendedores fue relevante porque aprovecharon las oportunidades de negocio que se crearon alrededor de las nuevas industrias y del comercio internacional (Nakamura, 2015).

Una vez que terminó la Segunda Guerra Mundial, se llevó a cabo la reorganización del Estado japonés bajo la ocupación estadounidense, la cual le dio un carácter más democrático y liberal. La constitución japonesa reconoció las libertades y los derechos que cualquier otra democracia occidental. Por lo que Japón estaba construyendo un Estado que era congruente con lo que otras naciones se habían dedicado a construir. La característica principal del nue-

Estado liberal es un proceso que pasó del mercantilismo al libre comercio, lo que permitió el incremento en la acumulación originaria del capital y fortaleció a la burguesía sobre el clero, la aristocracia y los propios monarcas (Cárdenas Gracia, 2017: 35). El Estado liberal planteó la existencia de un estado de derecho que garantizara las libertades necesarias para que los empresarios pudiesen llevar a cabo sus actividades con la mínima intervención del Estado. Se ponía énfasis en la libertad económica y la defensa del derecho a la propiedad privada. De esa forma, se podrían materializar otras libertades: la educación autónoma, la responsabilidad individual del propio destino, los hábitos de libre intercambio contractual y la universalización de la paz civil (Cárdenas Gracia, 2017: 37-38).

vo Estado japonés en la posguerra era la del Estado de bienestar,¹⁵ cuya tarea primordial es proveer una red de protección a los ciudadanos y resolver los problemas que se presentan en la economía, corregir las dificultades económicas y encaminar el desarrollo económico.¹⁶

El Estado fue parte importante en la formación de la economía internacional del s. XX. Los Estados Unidos y Europa fueron los principales actores en la reconstrucción de la posguerra, crearon acuerdos de cooperación y un proceso de reintegración de naciones de ambos bandos para iniciar un largo camino hacia la integración económica. En ese andar, se consolidaron instituciones de asistencia social, fondos para la educación y amplios programas de subsidios para la puesta en marcha de sus propias industrias estratégicas.¹⁷

Japón, manteniendo la congruencia con dichos paradigmas, construyó un Estado con amplios poderes gubernamentales para el manejo de la economía, concentrándose en tres aspectos fundamentales: el crecimiento económico acelerado con el objetivo de superar los años de destrucción de la guerra, la minimización de los problemas sociales y la aplicabilidad de los principios de libre mercado, sin que esto represente su canonización, permitiendo la coexistencia del libre mercado con una política industrial (Sumiya, 2004: 14). El gobierno japonés, una vez que terminó la ocupación estadounidense, se enfrentó a problemas de inflación, desabasto de bienes industriales y la imposibilidad de garantizar el funcionamiento del mecanismo de libre mercado en grandes porciones de su economía. Por lo tanto, fue necesario el establecimiento de controles y medidas económicas para resolver sus problemas.

En las primeras dos décadas siguientes, el MITI diseñó e implementó una política industrial que tenía como objetivo principal el crecimiento económico y, por ende, el foco de sus políticas se centró en los productores – consistente con la teoría keynesiana – a través de medidas como incentivos para la inversión en capital fijo y la organización de las industrias en función de su relevancia en las exportaciones. A través de dichas medidas, el gobierno

¹⁵ El Estado de bienestar nació como una propuesta de reorganización del Estado liberal para abordar problemas que en este último no resolvía como la desigualdad social causadas por las deficiencias en el funcionamiento de los mercados. El Estado de bienestar comenzó a construirse en el periodo entre guerras como respuesta a los acontecimientos sociales que ocurrían en Europa y los Estados Unidos: la crisis de 1929 y los problemas sociales del periodo entre guerras. Las bases teóricas del Estado de bienestar fueron puestas por John Maynard Keynes y su cuestionamiento a la teoría económica clásica, y por William Beveridge con la propuesta de la construcción de la seguridad social para garantizar un nivel de vida mínimo a todos los ciudadanos (Cárdenas Gracia, 2017: 67-78). Keynes planteó la necesidad de que el Estado se volviese en un corrector de los problemas que se presentaban en los mercados a través de mecanismos que pudiesen encaminar el crecimiento económico, como fuesen la política fiscal y la política monetaria.

¹⁶ Los estados europeos, así como los Estados Unidos, mantuvieron amplios poderes sobre la administración económica desde los años treinta y se extendió a la posguerra y hasta finales de los años setenta. El crecimiento económico de la posguerra no habría sido posible de explicar sin la presencia de los distintos consensos supranacionales que promovieron el crecimiento económico. Los acuerdos que le dieron forma a las instituciones multilaterales para la promoción del crecimiento y la expansión de la economía mundial fueron los de Bretton Woods, la fundación del Banco Mundial (BM), del Fondo Monetario Internacional (FMI), así como el establecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (o GATT por sus siglas en inglés). Asimismo, los mecanismos de reconstrucción y los primeros acuerdos sobre flujos de inversión se realizaron con una extendida participación de los gobiernos.

¹⁷ Para algunos ejemplos de política industrial realizados por los Estados Unidos, Francia o Reino Unido y las reflexiones sobre estos, se recomienda leer a Farla (2015).

japonés movilizó grandes cantidades de recursos.¹⁸ Por un lado, la capacidad industrial crecía a tasas superiores al 10% anual a través de la inversión en capital fijo y, además, ese crecimiento era ordenado a través del MITI con la meta de elevar su eficiencia. Dicha política fue financiada a través del MOF con préstamos de bajo costo financiero y el establecimiento de mecanismos adecuados para que los recursos se proporcionaran sin obstáculos burocráticos.

El gobierno japonés mantuvo la misma política industrial hasta la década de los años setenta. Se tenía especial atención a las industrias y productos que elevaban las exportaciones japonesas, con una orientación hacia la innovación tecnológica y el mejoramiento de la eficiencia (Imuta, 2004). Con la crisis del embargo petrolero, el gobierno japonés orientó su política industrial hacia los productos de valor agregado, la sofisticación de sus procesos a través de la introducción de la automatización tecnológica y la producción de bienes de menor consumo energético. Por ende, es posible afirmar que el Estado japonés cumplía con las funciones de Estado de bienestar al llevar a cabo medidas económicas que pudiesen contrarrestar los problemas inflacionarios, de abastecimiento de petróleo y la necesidad de reducir el consumo energético a través de políticas económicas e industriales.

18

Ante esa coyuntura, así como en años previos, las empresas japonesas no gozaban de una posición económica favorable para haber llevado a cabo sus operaciones y avances tecnológicos independientemente.¹⁹ Las grandes compañías dependieron de la asistencia del gobierno japonés sobre los proyectos de mayor costo y riesgo, la transición tecnológica y el subsidio sobre los programas de investigación y desarrollo. Japón, debido a que estaba en estados de desarrollo industrial tempranos en muchos sectores de alta tecnología, se enfocó en ayudar a su desarrollo y posteriormente, hacia un marco de competencia en la industria.²⁰

Por lo tanto, es cuestionable si el gobierno japonés actuaba con los amplios poderes sobre la política industrial que Johnson (1980), Thurow (1992) o Nester (1993) argumentaron que tenía. De hecho, es importante matizar la idea del omnipotente Estado japonés porque las

¹⁸ Para profundizar en el funcionamiento de la política industrial japonesa se recomienda leer a Sumiya (2004), Krugman (1999) y Pilat (2002). Japón impulsó la inversión de capital, el entrenamiento de mano de obra para su inclusión en la industria pesada e intensiva de mano de obra. Esa política se mantuvo en los primeros veinte años de la posguerra; en cada año, las metas eran siempre sobrepasadas debido a la expansión acelerada de prácticamente todos los sectores de la economía.

¹⁹ Sobre la crisis de la década de los años setenta, (Sumiya, 2004: 524) relata que el MITI tuvo la responsabilidad de gestionar los recursos petroleros entre los grandes consumidores industriales, que eran la industria automotriz, la industria acerera, y detrás de ellas, otras once industrias exportadoras y grandes consumidoras de petróleo: manufactureras de bienes finales, productoras de electricidad, petroquímicas, cementeras, etc. Mientras, el petróleo destinado a transporte público, hospitales, pequeñas y medianas industrias y hogares fue provisto en base al cálculo de un mínimo necesario para que pudieran operar, dentro de un programa de cortes de energía, decididos por las mencionadas agencias.

Con base en esas distinciones, las industrias de tecnología y automotriz recibieron un tratamiento diferenciado respecto a otras: tuvieron asistencia financiera para promover el uso de tecnologías de bajo consumo energético, poniendo especial énfasis en las industrias manufactureras de bienes duraderos como automóviles, electrodomésticos y nuevas industrias de comunicaciones y computación. El factor determinante para establecer esta jerarquización de preferencias fue la relevancia en las exportaciones. Los cambios en la competitividad de los productos tras los movimientos en el tipo de cambio y precios del petróleo, impactaron directamente sus precios en los mercados internacionales, haciéndolos menos competitivos; se dio preferencia a productos de exportación “más pequeños, más delgados, más ligeros y más eficientes en uso de energía” (Vestal, 1995).

²⁰ Se recomienda ver: (Acemoglu, Aghion y Zilibotti, 2002).

compañías estuvieron dispuestas a trabajar con el gobierno solamente con ciertas iniciativas y donde existía un incentivo económico para hacerlo. Anghordoguy (2005) analizó el papel del Estado en la promoción de los subsidios y apoyos gubernamentales como parte de la política industrial japonesa para impulsar el cambio tecnológico. Entre sus conclusiones están el hecho de que una vez que los conglomerados japoneses comenzaron a obtener independencia financiera durante los años ochenta, los estímulos para cooperar descendieron porque las mismas empresas eran capaces de pagar por sus propios programas de investigación y desarrollo, por lo que no deseaban compartir su progreso tecnológico con la competencia.

Doane (1998) centra su estudio en la industria de alta tecnología y analiza que la cooperación entre agencias de gobierno y empresas privadas creó una base tecnológica integrada y receptiva en un entorno de competencia y subsidios selectivos a los proyectos de investigación y desarrollo de mayor riesgo. Entre 1965 y 1980, el gobierno japonés financió cerca de tres mil millones de dólares para el desarrollo de computadoras de alto desempeño, de software y sistemas de información, semiconductores y otros.²¹ En dicho período, los productos de alto valor agregado y tecnológico tomaron una mayor proporción, empujando la balanza comercial a constantes superávits. Esa transición aumentó el tamaño y la competitividad de las empresas japonesas, empujando su progreso hacia la frontera tecnológica y creando beneficios económicos entre las grandes compañías de manufactura de alta tecnología (Anghordoguy, 2005; Callon, 1995: 145-146).

Se construyeron diversos laboratorios para el desarrollo de tecnología donde la cooperación entre el MITI y agentes privados se daba a través de innovaciones pequeñas, aprendizaje acumulativo, gran difusión y transferencia de tecnología entre los participantes, particularmente con el uso de computadoras para la automatización de sistemas de producción en diversos sectores de la economía (Imai, 1986: 151). Esta forma de cooperación entre el MITI y las empresas de tecnología tuvo las características de la coalición y cooperación selectiva y estratégica con la exigencia para las empresas de reducir costos y elevar sus capacidades técnicas. Esto ayudó a encaminar al país hacia la creciente sofisticación tecnológica en el contexto de una débil economía mundial de inicios de los ochenta (Doane, 1998; Anghordoguy, 2005).

Sumiya (2004) y Ohmori (1983) señalan que la política industrial no era coercitiva ni sometía a las empresas a llevar a cabo sus actividades en contra de una lógica empresarial, aunque se otorgaba prioridad a las industrias con potencial de aportación a las exportaciones. Esto era congruente con la teoría de Estado de bienestar porque la ciudadanía debe poseer una dimensión económica, donde el Estado junto a sus ciudadanos deben decidir qué producir, cómo y para qué; algo que el gobierno japonés pudo lograr a través de su política industrial desde la posguerra.

Es posible afirmar que la supuesta guía administrativa de Johnson (1982) o las estrategias mercantilistas japonesas de Nester (1993) no existían como tal. De hecho, existe la aportación subyacente de que las empresas japonesas actuaban a través de una óptica de maximización de beneficios e interés económico para decidir si participaba, o no, en los proyectos conjuntos del MITI. Durante la década de los años ochenta, cuando las empresas japonesas lograron una posición económica sólida, varias de ellas prefirieron no participar con los programas de investigación y desarrollo del gobierno japonés y buscaron realizar sus propias innovaciones tecnológicas de manera independiente.

Por lo tanto, las acusaciones de colusión entre el gobierno japonés y las empresas respecto a sus prácticas para promover medidas comerciales injustas, que se encuentran en un

²¹ Datos tomados de (Okimoto y Rohlen, 1988; Imai, 1986; Yamamura, 1986).

grupo importante de literatura de especialidad, aluden a razones incorrectas. Por un lado, se embelesaron las supuestas características de la sociedad japonesa, sus valores confucianos y su aportación a la economía. A través de ellos, se afirmó que no ha existido la maximización ni el individualismo económico. Más adelante, se utilizaron estas suposiciones para argumentar que ha existido un consenso supranacional que se ha opuesto a los principios de la economía sobre la intervención del Estado y la libertad de las empresas porque las disputas comerciales y las críticas que alimentaron el mito de *Japan Inc.* se dieron en momentos que Japón y occidente aplicaba recetas muy distintas para impulsar el crecimiento económico.²²

Una vez que el crecimiento económico japonés se ralentizó y vinieron los años de estancamiento económico, comenzaron los estudios para explicarlo utilizando el mismo discurso: el problema de Japón es que es diferente y, por lo tanto, no logra hacer los ajustes institucionales y reformativos a sus sistemas político y económico que le permitirían retomar la senda del crecimiento económico a través de mecanismos de mercado. Sigue persistiendo la misma alocución, pero adaptada a la nueva realidad japonesa, destacando sus diferencias y la falta del seguimiento a los cánones económicos y políticos occidentales para lograr salir del hoyo económico.

20

En la nueva realidad del s. XXI, especialmente después de la crisis del año 2008, el problema del estancamiento no puede explicarse solamente por la persistente actuación del gobierno en la economía o la falta de reformas y desregulación de mercados y mayor apertura económica, muchos menos pensando que el problema proviene de lo que se hizo en las décadas de los años ochenta y noventa. Japón comenzó una serie de reformas al sistema económico y financiero, ha llevado a cabo la firma de diversos tratados libre comercio, lo cual confirma que ha mantenido la agenda económica que domina en las economías desarrolladas.

Conclusiones

Uno, como académico especializado en temas de Asia, particularmente en el caso concerniente de la economía japonesa, debe adentrarse en los textos que se revisaron en este

²² Los Estados Unidos tomó medidas diferentes a las tomadas por el gobierno japonés para paliar los problemas de la década de los años setenta. Wright (2002) observa que las respuestas no coordinadas por parte de los distintos gobiernos afectados por los cambios en la economía internacional de los años setenta tuvo como consecuencia los desequilibrios entre Japón y los Estados Unidos. Mientras que Japón elevó sus capacidades tecnológicas a través de una política industrial selectiva, con el propósito de crear productos más eficientes; los Estados Unidos combatieron durante más tiempo, de forma menos coordinada y con menos eficacia las dificultades económicas de esos años. Por esa razón, los Estados Unidos y el Reino Unido comenzaron el desmantelamiento del Estado de bienestar desde mediados de esa década por voluntad de sus políticos y por las aportaciones a la teoría económica que hicieron Friedman, Von Hayek, Von Mises, quienes recuperaron los ideales liberales de la no intervención estatal.

El entorno se volvió favorable para considerar que los Estados de la posguerra eran grandes, despilfarradores e ineficientes para solucionar los problemas económicos de su momento. Hayek (1948), por ejemplo, criticó aspectos sobre el Estado de bienestar; los cuales, de acuerdo al economista austriaco, conducía al totalitarismo y podría restringir libertades sobre la economía y la toma de decisiones de los individuos. Resolvió que la planificación económica y una economía mixta (con aportaciones del Estado y capital de empresas privadas) eran ineficientes y atentaba contra la productividad por el alto costo de la burocracia y el despilfarro de recursos por parte del Estado. Friedman, por otro lado, centró la política monetaria como el principal – y único – mecanismo que los gobiernos deberían utilizar para encaminar el crecimiento económico.

trabajo debido a la influencia que tuvieron para generar una narrativa sobre el Japón del s. XX. Sin embargo, es necesario aprender de ellos que no ha existido una unicidad japonesa en términos culturales y de pensamiento, los cuales hayan sufragado su éxito económico.

La economía japonesa fue objeto de estudio desde una apreciación de rivalidad, suspicacia y estupor, enaltecida por los supuestos valores únicos que posee. El hecho de haber sido la primera nación desarrollada fuera de la esfera occidental – además de haberlo logrado de forma tan acelerada –, granjeó a múltiples estudiosos a dilucidar las razones de tal éxito. Desde las primeras interpretaciones sobre la influencia de los valores confucianos en el desenvolvimiento del capitalismo moderno en Japón y su incidencia para gestar el progreso económico de la posguerra, es posible atisbar que existe un componente cultural y político en una amplia literatura para analizar el crecimiento económico acelerado japonés.

Japón fundó instituciones que fueron construyéndose sobre los preceptos que ya habían ocurrido en otros países desarrollados en temas de economía y ciencia política. Cuando Japón comenzó a arrebatarle cierto liderazgo a los Estados Unidos y Europa en diversos aspectos, comenzaron los juicios suspicaces y estudios que fueron hablando de la intervención del gobierno japonés y su manejo de la economía, retomando elementos sobre los valores y la cultura de autores de años atrás.

Es importante que en el futuro la literatura especializada en estudios japoneses, y de otros países de Asia Pacífico, pueda advertir que importantes aportaciones se han realizado bajo un análisis condicionado culturalmente, que ha llevado a resaltar aspectos que han sido malinterpretados y que requieren ponerse en una narrativa más circunspecta. De esa forma, podrán observarse los fenómenos políticos, económicos y sociales del continente, donde sea posible matizar cada una de las aportaciones realizadas y puedan sopesarse sobriamente los discursos culturales distinguibles que estuviesen presente en cada una de ellas.

Bibliografía

- Acemoglu, D.; Aghion, P. y Zilibotti, F., (2002) *Distance to frontier, selection, and economic growth*. Londres, Centre for Economic Policy Research.
- Anchordoguy, M., (2005) *Reprogramming Japan: The High Tech Crisis under Communitarian Capitalism*. Londres, Cornell University Press.
- Cárdenas Gracia, J. F., (2017) *Del Estado absoluto al Estado neoliberal*. Ciudad de México, Instituciones de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.
- Callon, S., (1995) *Divided Sun: MITI and the Breakdown of Japanese High-Tech industrial Policy, 1975-1993*. Standford, Standford University Press.
- Cargill, T. F. y Sakamoto, T. (comp), (2008) “Economic and political institutions in the 1970s” en *Japan since 1980*. New York, Cambridge University Press.
- Checkland, S. G., (1975) “The Entrepreneur and The Social Order: The Japanese Business History Society Conference, 6–9 January 1975” en *Business History*. Vol. 17, no. 2, pp.176-188.
- Doane, D., (1998) *Cooperation, Technology, and Japanese Development*. Boulder, Westview Press.
- Eccleston, B., (1989) *State and Society in Post-War Japan*. Cambridge, Polity Press.
- Flat, D., (2005) *The Japanese Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Flat, D., (2017) “The Japanese Economy, Past and Present” en *Romanian Economic and Business Review*. Vol. 12, no. 2, pp. 80-89.
- Farla, K., (2015) “Industrial Policy for Growth” en *Journal of Industry, Competition and Trade*. Vol. 15, no. 3, pp. 257-282.
- Hayek, Friedrich A. von, (1948) *Individualism and economic order*. Chicago, University of Chicago.

- Hirschmeier, J. y Gleason, A. H., (1965) "The Origins of Entrepreneurship in Meiji Japan" en *Pacific Affairs*. Vol. 38, no. 3/4, pp. 378-379.
- Imai, K., (1986) "Japan's Industrial Policy for High Technology Industry" en Patrick, H. (ed.), *Japan's High Technology Industries: lessons and limitations of Industrial Policy*. Tokyo, University of Tokyo Press.
- Imuta, Y., (2004) "Changes in the International Economy and Knowledge-Intensive Industry" en Sumiya, M. (ed.), *A History of Japanese Trade and Industry policy*. Oxford, Oxford University Press.
- Johnson, C., (1982) *MITI and the Japanese miracle : the growth of industrial policy, 1925-1975*. Stanford, Stanford University Press.
- Johnson, C., (1993) "Comparative Capitalism: The Japanese Difference" en *California Management Review*. Vol. 35, no. 4, pp. 51-67.
- Kato, T. y Steven, R., (1993) *Is Japanese management post-fordism?* Tokio, Mado-sha.
- Kenney, M. y Florida, R., (1993) "Beyond Mass Production: Production and the Labor Process in Japan" en Kato, T. y Steven, R. (comp.), *Is Japanese management post-fordism?*. Tokyo, Mado-sha.
- Krugman, P. (comp.), (1999) "The Myth of Asia's Miracle" en *Asia: Rising or Falling?* New York, Foreign Affairs.
- Masafumi, M., (2001) *The Contemporary Japanese Economy: Between Civil Society and Corporation-Centered Society*. Tokyo, Springer.
- Morris-Suzuki, T., (1989) *A History of Japanese Economic Thought*. Primera edición. London, Routledge.
- Nakamura, N., (2015) "Reconsidering the Japanese Industrial Revolution: Local Entrepreneurs in the Cotton Textile Industry during the Meiji Era" en *Social Science Japan Journal*. Vol. 18, no. 1, pp. 23-44.
- Nakane, C., (1970) *Japanese Society*. Harmondsworth, Penguin Books.
- Nester, W. R., (1993) *American Power, the New World Order and the Japanese Challenge*. Londres, The Macmillan Press Ltd.
- Ohmori, T., (1983) *The Japanese Economy: A Modified Pattern of Contemporary Managed Capitalism*. Los Angeles, University of Southern California.
- Okazaki, T. y Okuno-Fujiwara, M., (1999) "Japan's Present-Day Economic System and its Historical Origins" en Okazaki, T. y Okuno-Fujiwara, M. (comp.), *The Japanese Economic System and its Historical Origins*. Oxford, Oxford University Press.
- Okimoto, D. y Rohlen, T. P., (1988) *Inside The Japanese System: Readings on Contemporary Society and Political Economy*. Standford, Standford University Press.
- Pempel, T. J., (1990) *Uncommon Democracies: The One-Party Dominant Regimes*. London, Cornell University Press.
- Pempel, T. J., (2015) "Back to the Future? Japan's Search for a Meaningful New Role in the Emerging Regional Order" en *Asian Perspective*. No. 39, pp. 361-380.
- Pilat, D., (2002) "The Long-Term Performance of the Japanese Economy" en Maddison, A.; Rao, P. D. y Shepherd, W. F. (comp.), *The Asian Economies in the Twentieth Century*. Northampton, Edward Elgar Publishing Limited.
- Ranis, G., (1950) "The community-centered entrepreneur in Japanese development" en *Explorations in Entrepreneurial History*. No. 7, pp. 80-98.
- Sagers, J. H., (2001) *The Intellectual Roots of Japanese Capitalism: Economic Thought and Policy, 1835-1885*. Washington, University of Washington.
- Sumiya, M. (Ed.), (2004) *A history of Japanese trade and industry policy*. Oxford, Oxford University Press.
- Thurrow, L., (1992) *La guerra del siglo XXI*. Buenos Aires, Javier Vergara Editores.
- Vestal, J., (1995) *Planning for Change: Industrial Policy and Japanese Economic Development 1945 - 1990*. Oxford, Clarendon Press.

- Vogel, E., (1980) *Japan as number one : lessons for America*. Tokyo, Ch. E. Tuttle .
- Wright, M., (2002) *Japan's Fiscal Crisis: The Ministry of Finance and the Politics of Public Spending: 1975 - 2000*. Oxford, Oxford University Press.
- Yamamura, K., (1968) "A Re-Examination of Entrepreneurship in Meiji Japan (1868-1912)" en *The Economic History Review*. Vol. 21, no. 1, pp. 144-158.
- Yamamura, K., (1969) "The Role of the Merchant Class as Entrepreneurs and Capitalists in Meiji Japan" en *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*. No. 1, pp. 105-120.
- Yamamura, K., (1986) "Joint Research and Antitrust: Japanese vs. American Strategies" en Patrick, H. (ed.), *High Technology Industries: Lessons and Limitations of Industrial Policy*. Tokio, University of Tokyo Press.

EFFECTO EN EL NÚMERO DE HIJOS O HIJAS SOBRE LAS PROBABILIDADES DE RETIRARSE DE LOS ADULTOS MAYORES CON DERECHO A UNA PENSIÓN O JUBILACIÓN

Carlos Alejandro Velez Echagaray*

(Recibido: 20-junio-2019 – Aceptado: 20-agosto-2019)

25

Resumen

Usando la Encuesta Nacional sobre Salud y Envejecimiento en México (ENASEM) para 2015, se estimaron las probabilidades de retirarse con derecho a una pensión o jubilación brindada por alguna institución pública o privada, dependiendo de la escolaridad, número de hijos o hijas, situación económica y estado conyugal. Para estimar las probabilidades se realizó un modelo *logit* con dos interacciones; en un primer escenario el número de hijos o hijas de acuerdo al sexo, y el segundo escenario el estado conyugal de acuerdo al sexo. Los resultados sugieren que a mayor cantidad de hijos o hijas las probabilidades de pensionarse disminuyen, siendo las mujeres más vulnerables que los hombres en este escenario.

Palabras clave: Retiro, Economía del envejecimiento, Bienestar económico

Clasificación JEL: J14, J26, D60

Effect on the number of sons or daughters on the chances of retiring from older adults entitled to a pension or retirement

Abstract

Using the National Survey on Health and Aging in Mexico (ENASEM) for 2015, the probabilities of retirement with right to a pension or retirement provided by a public or private institution were estimated, depending on schooling, number of sons or daughters, economic status and been married. To estimate the probabilities, a logit model with two interactions was made; in a first scenario the

* Estudiante del Doctorado en Estudios de la Población en el Colegio de México (Colmex), correo electrónico <cvelez@colmex.mx>

number of sons or daughters according to sex, and in the second scenario the marital status according to sex. The results suggest that the greater number of sons or daughters, the chances of retirement decrease, with women being more vulnerable than men in this scenario.

Keywords: Economics of the Elderly, Retirement, Economic Welfare

JEL Classification: J14, J26, D60

Introducción

A través de los años, las características en el sistema de pensiones y jubilaciones en México ha cambiado, además se puede observar un envejecimiento de la población. Lo anterior, ha originado que las características de la población jubilada o pensionada se ha modificado con el transcurso del tiempo.

En consecuencia, es necesario conocer cuáles son las características de la población que ha podido retirarse bajo un esquema de pensión o jubilación. Este artículo se compone en una primera parte de la descripción del marco teórico y revisión de la bibliografía, tanto en el mundo como en América Latina y México.

Posteriormente, se describe la metodología utilizada, la cual fue un modelo *logit* con dos interacciones para datos de corte transversal y se describen las variables utilizadas. Para la construcción del modelo se utilizó una variable dicotómica como variable dependiente entre las personas que se habían retirado y las que no se habían retirado y como variable explicativa: el número de hijos e hijas y como variables de control el estado conyugal, situación económica, derecho a salud pública y escolaridad.

Por último, se interpretan los resultados, concluyendo que los efectos son distintos entre hombres y mujeres. Lo cual puede sugerir que en México el sexo influye bajo algunas situaciones en la situación económica de los individuos, como pueden ser los sistemas de pensiones. Además, el efecto del estado conyugal difiere en las probabilidades para retirarse con derecho a una pensión o jubilación entre hombres y mujeres.

1. Marco teórico

La Ley del Seguro Social publicada en el Diario Oficial de la Federación define a las personas pensionadas o jubiladas como aquellas aseguradas por resolución de alguna institución que reciben el beneficio de una cantidad monetaria mensualmente. Un individuo que realiza la transición de trabajar a no trabajar de manera permanente se definirá como una persona retirada. Por lo tanto, se puede observar que un jubilado o pensionado se encuentra dentro del conjunto de retirados; pero un retirado no es necesariamente un subconjunto de los jubilados o pensionados. Considerando la definición anterior, en este análisis estudiaremos a las personas jubiladas o pensionadas por alguna institución pública o privada en México.

La decisión de los individuos para jubilarse o pensionarse ha cambiado durante los últimos años, como consecuencia del incremento en la esperanza de vida, envejecimiento de la población y cambio en los esquemas de pensiones¹. El interés se ha basado principalmente en estudiar los planes de ahorro para las pensiones, pero existen otros mecanismos que influyen

¹ En 1997 se realizó una reforma a la Ley del Seguro Social en México, con lo cual se transita a un sistema autofinanciable, donde las pensiones corresponderán al recurso que los individuos hayan generado y acumulado durante su vida laboral.

en la decisión de retirarse o no. El individuo tomará la decisión de retirarse voluntariamente cuando crea que sus ingresos futuros o ahorro puedan garantizar un consumo mínimo y el cumplimiento de sus obligaciones (Burbidge y Robb, 1980).

Ahora bien y considerando lo expuesto por Burbidge y Robb ¿Qué factores determinan la acumulación de capital de un individuo, de tal manera que influyen en la decisión de un individuo de jubilarse o pensionarse? Podríamos decir que la acumulación disponible al final del ciclo laboral de una persona estará en función de los ingresos obtenidos durante su vida y las transferencias recibidas, menos el consumo realizado, impuestos pagados y transferencias otorgadas (Sambt y Hammer, 2014). Un individuo puede otorgar o recibir transferencias de otros miembros de su familia, por ejemplo: recibir una herencia o dar una herencia y transferir recursos a hijos o hijas con la finalidad de brindar acceso a servicios educativos o de salud (Sanchez-Romero, 2013).

De tal manera que un mayor número de hijos o hijas podría representar un mayor costo; por lo tanto, una menor capacidad de ahorro para el retiro. Aunque también podría ocurrir lo contrario, y un mayor número de hijos o hijas podría representar más posibilidades que una persona reciba transferencias por parte de sus descendientes que trabajen.

La escolaridad también es un aspecto importante que se debe considerar, debido a que se encuentra relacionada a empleos mejor remunerados. Mincer (1974) realizó un modelo con evidencia empírica donde demostró que a mayor escolaridad y experiencia; existía una propensión de los individuos a obtener mayores ingresos. En México, los rendimientos de la escolaridad en el ingreso también son positivos y existe evidencia que respalda la ecuación “minceriana”, aunque los efectos son distintos entre hombres y mujeres (Zamudio, 2001).

Otro aspecto que podría explicar la decisión de retirarse es la trayectoria laboral, la cual puede tener interrupciones, ya sea por dedicar tiempo a cuidados familiares, accidentes, desempleo o salarios bajos que dificulten el ahorro (Arza, 2017). En este sentido, las mujeres suelen estar más expuestas a salarios más bajos y mayores interrupciones laborales debido a su mayor dedicación al cuidado del hogar.

Por último, a pesar de que en los últimos años existe una mayor incorporación de las mujeres en el mercado laboral en México, aún este grupo sigue realizando predominantemente las labores domésticas y de cuidado (Safa, 2005). Dada esta diferencia entre sexos, es necesario diferenciar el efecto en el número de hijos o hijas en la decisión de retirarse entre hombres y mujeres, recordando que el número de descendientes puede influir en el monto de la riqueza acumulada.

2. Revisión de la literatura

A lo largo de su vida, un individuo promedio inicia una etapa laboral en algún momento, obtiene un ingreso que puede ir incrementándose hasta el momento de su retiro o jubilación. Se ha estimado un incremento en el ingreso del 100% con respecto al salario inicial en los países ricos y un incremento del 50% con respecto al salario inicial en los países no desarrollados. Para el caso de México se estimó un incremento similar al de los países no desarrollados (Lagakos, Moll, Porzio, Qian y Schoellman, 2018).

Ahora bien, Moosa y D'albis analizan el ciclo de vida en las personas desde una perspectiva económica (2015). Donde podríamos resumir que a lo largo de su vida las personas habrán ganado una suma total de ingresos, consumido una cantidad total de bienes y servicios, ahorrado un monto en función de los ingresos obtenidos y recibido u otorgado una cantidad neta de transferencias. Los individuos destinan un porcentaje de su ingreso al pago de impuestos,

pero también reciben transferencias por parte del gobierno. Por ejemplo; existen becas para los estudiantes, subsidios para adquirir algunos bienes o pensiones que se dan a los adultos mayores. Por esta razón al final de la vida de un individuo habrá un saldo negativo o positivo de acuerdo a los ingresos que haya obtenido, ahorros, cantidad de impuestos que haya pagado y las transferencias que haya recibido.

A lo anterior, se añade que los individuos pueden heredar bienes o dinero por parte de otras personas; por ejemplo: la herencia de un bien inmueble que hace un padre a un hijo o heredar empresas; en algunas ocasiones hasta el momento de su muerte y en otras ocasiones durante su vida. Por lo tanto; podemos decir, que cuando un individuo se retire de su vida laboral podrá tener un capital acumulado y este capital va a depender de los factores mencionados.

Un ejemplo sobre el efecto de los hijos o hijas en el ciclo de vida de los individuos es el estudio entre Estados Unidos y Taiwán, siendo interesantes los cambios culturales que hay entre esos dos países. Mientras en EUA, los adultos mayores obtienen un porcentaje elevado de transferencias por parte del Estado, en Taiwán estas transferencias son privadas y hechas por miembros de su familia (Lee, McCarthy, Sefton y Sambt, 2017). Resulta interesante estudiar el caso de México, y observar si se aproxima más al modelo que impera en Estados Unidos o a las características que predominan en Taiwan.

28

En el caso de México, en 1997 entró en vigor la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, con lo cual se establecía una generación de transición en el sistema de pensiones. Las personas que empezaron a cotizar antes de la entrada en vigor de esta ley; seguían manteniendo el esquema tradicional de pensiones, pero la población que empezó a cotizar después de la entrada en vigor de esta ley tuvo un cambio en su régimen.

En grandes rasgos esta ley manda que los trabajadores tendrán una cuenta de ahorro para su retiro conformada por tres subcuentas: a) ahorro para el retiro, b) vivienda y c) aportaciones voluntarias.

Existen tres modalidades de pensiones: a) *Renta Vitalicia*: se contrata con una aseguradora con la finalidad de adquirir una pensión vitalicia de por vida, b) *Retiro Programado*: se contrata con una AFORE y el monto de la pensión dependerá del saldo acumulado, los rendimientos y la esperanza de vida que se calcule y c) *Pensión Mínima Garantizada*: para las personas que los recursos en su cuenta AFORE no sean suficientes, se les garantiza un salario mínimo mensual.

Las aportaciones para el retiro de los trabajadores se realizan bajo un esquema tripartita, es decir; una aportación la realiza el trabajador, otra el patrón y otro porcentaje el gobierno.

El estudio de los incentivos que tiene un individuo para retirarse del mercado laboral es un tema donde los resultados pueden variar según las características económicas de cada país. Por ejemplo, en América Latina a partir del cambio en los sistemas de pensiones a cuentas individualizadas; la edad de retiro se ha retrasado (Álvarez, da Silva, Forteza y Rossi, 2012).

En ese mismo artículo, los autores afirman que seguir trabajando después de los 65 años representa un costo, pues cada año extra de trabajo representa un año menos de pensión. Por lo tanto, no es racional que una persona siga trabajando cuando puede retirarse sin perder un porcentaje significativo de su ingreso. Lo que puede significar: si una persona después de los 65 años no se ha retirado es porque de hacerlo perdería un porcentaje significativo de su ingreso.

En cambio, en países desarrollados se pueden observar otros resultados. Por ejemplo, en Estados Unidos existe una mayor participación de hombres que mujeres en el mercado laboral, pero en años recientes la tendencia empieza cambiar. Mientras que la tendencia en los hombres de más de 65 años es disminuir su participación laboral; la tendencia en las mujeres de más de 65 años es aumentar su participación en el mercado laboral (DeViney y O’Rand, 1988).

Si una persona tiene hijos o hijas puede ser un incentivo para decidir retirarse, debido a las transferencias que puede recibir por parte de los hijos e hijas, el cuidado, alojamiento o soporte emocional; lo anterior podría facilitar la decisión de retirarse. Por ejemplo; en Estados Unidos el 14% las personas de más de 69 años reciben cuidado por parte de sus hijos o hijas. Este cuidado puede ser cuidando a los padres algunas horas al mes o pagando por el servicio de cuidado (Brown, 2006). En otro estudio se encuentra que las transferencias que hacen los hijos e hijas a sus padres y madres está estrechamente relacionado con el ingreso que perciben; es decir, los hijos o hijas suelen realizar más transferencias a los padres y madres que tienen un menor ingreso; pero mientras mayor sea el ingreso o capital acumulado de los padres y madres, entonces recibirán menos transferencias por parte de sus descendientes (McGarry y Schoeni, 1995). En Chile, el 37% de las personas de más de 65 años recibe un apoyo económico por parte de sus hijos o hijas, además de recibir apoyo emocional o de cuidado (Campos, 2014).

Cuando un hogar en México no cuenta con transferencias privadas, es decir; no hay transferencias entre miembros del mismo hogar, el gasto marginal en salud de los adultos es mayor en comparación con los hogares donde si hay transferencias privadas. Esta diferencia difiere según las características de cada hogar como puede ser la escolaridad o la edad de los miembros de la familia (Mayer y Linh, 2008). En este mismo artículo, los autores calculan que dentro de la muestra de los hogares donde se realizan transferencias privadas, el 18% corresponden a hogares donde las trasferencias se hacen de los hijos o hijas a los padres y el 24% a hogares donde las aportaciones se realizan de padres a hijos o hijas.

3. Objetivo

En México han existido distintas políticas de población; por ejemplo, en 1990 se presentó el Programa Nacional de Población con el objetivo de incentivar una disminución en la tasa de fecundidad en el país con ayuda de los gobernadores de los 32 estados. Este programa venía acompañado del mensaje “Vámonos haciendo menos” que sustituía al lema anterior “La familia pequeña vive mejor” (Ordorica, 2015). Pero no siempre fue así; antes de 1973 la política de población era incrementar la fecundidad en México, donde el lema era “Gobernar es poblar”.

Por lo tanto, en México desde la década de los setenta ha aumentado la esperanza de vida, al mismo tiempo que la fecundidad y la mortalidad han disminuido; ocasionando un incremento de la población de más de 60 años (Wong y Lastra, 2001). El envejecimiento de la población en México es claro, según las proyecciones de la Organización de Naciones Unidas en México el promedio de edad pasará de 27 años en 2015 a 40 años en 2050 y 50 años en el 2100. Además, después de 2050 la población de más de 65 años será mayor a la población de 0 a 14 años (ONU, 2017). Por tal motivo, investigaciones o estudios sobre los adultos mayores cada vez son más necesarios.

Dado lo anterior, en este análisis exploratorio se busca encontrar evidencia en el número de hijos o hijas que tiene un individuo durante su vida, sobre las posibilidades de retirarse con derecho a una pensión o jubilación de manera voluntaria después de los 60 años de edad. Como consecuencia de las construcciones sociales para hombres y mujeres que imperan en nuestra sociedad, es necesario diferenciar entre sexos.

El objeto de estudio son las personas que viven en México y en el 2015 tenían 60 años o más y se habían podido retirar o no de alguna actividad económica dentro del mercado laboral formal.

A continuación, se presentan las preguntas de investigación:

¿Existe en México una relación entre el número de hijos o hijas y una mayor posibilidad de retirarse con derecho a una pensión o jubilación de manera voluntaria después de los 60 años?

¿El efecto del número de hijos o hijas es distinto entre hombres y mujeres?

Para poder responder esta pregunta se propone un modelo *logit* que considera variables de control como son la situación económica, si el individuo tiene derecho a algún sistema de salud, estado conyugal y nivel educativo.

4. Metodología

Para este análisis se utilizó la base de datos del Estudio Nacional de Salud y Envejecimiento (ENASEM). Esta encuesta fue generada por las siguientes instituciones: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Medical Branch de la Universidad de Texas (UTMB), la Universidad de Wisconsin, el Instituto Nacional de Geriátrica (INGER) y el Instituto Nacional de Salud Pública (INSP).

30

Las entrevistas se realizaron a 15,402 personas entre las 32 entidades federativas durante 2015. Para nuestra población de estudio se acotó la muestra únicamente a las personas mayores de 60 años; por lo tanto, nuestra población es de 9,298. Se seleccionó la edad de 60 años por la siguiente razón:

La Ley de los Derechos de las Personas Adultas Mayores dice en su artículo tercero: “Para los efectos de esta Ley, se entenderá por: Personas adultas mayores. Aquellas que cuenten con sesenta años o más de edad y que se encuentren domiciliadas o en tránsito en el territorio nacional”.

Nuestra variable dependiente es una variable *dummy* que toma el valor 1 si una persona de más de 60 años se encuentra retirada con derecho a una pensión o jubilación y 0 si no se encuentra retirada y no cuenta con una pensión o jubilación. Dado que nuestra población de estudio tiene 60 años o más; implica que en 1997 tenían al menos 41 años y debido a que no contamos con información a nivel individual sobre en qué esquema de pensión se encuentra el individuo, podemos suponer que si se encuentran trabajando o están retirados; entonces están inscritos en el régimen anterior a 1997.

Como variable explicativa se seleccionó el número de hijos o hijas nacidos vivos; esta variable es continua de cero a 20. Se seleccionó esta variable por la siguiente razón; en los países predominan tres tipos de incentivos para el retiro voluntario: a) la existencia de transferencias públicas que garanticen un ingreso mínimo suficiente para los adultos mayores, b) que el adulto mayor cuente con activos suficientes para garantizar su sobrevivencia y c) transferencias privadas por medio de familiares (hijos o hijas principalmente) que sustituyan el ingreso que el adulto mayor pierde al retirarse. El último punto es el que nos interesa, ya que por cuestiones culturales o económicas se observa que en varios países del mundo los hijos e hijas realizan transferencias a los padres y madres con la finalidad que estos puedan retirarse o el caso contrario y puedan representar un costo que disminuyó su ahorro durante toda su vida (Lee, McCarthy, Sefton y Sambt, 2017).

Nuestras variables de control son las siguientes:

Escolaridad. Esta variable se agrupó en 4 categorías distintas: primaria completa, secundaria completa, preparatoria completa y universidad completa. Se codificó en escolaridad concluida con el objetivo de evitar picos en niveles concluidos. La codificación es de manera creciente, siendo Escolaridad1 correspondiente al nivel primaria y Escolaridad4 al nivel universitario.

Se seleccionó la variable de escolaridad por dos razones:

- a) Existe una relación positiva entre escolaridad e ingresos obtenidos a lo largo de la vida de un individuo, de tal manera que a mayor escolaridad habrá una mayor propensión a obtener un empleo mejor remunerado (Lagakos, 2018). Recordando que nuestro tema de interés es el retiro voluntario con derecho a una pensión y la relación que existe entre esta decisión y los activos que una persona pueda acumular; creemos que esta variable es indispensable.
- b) La escolaridad en América Latina está asociada a las posibilidades de conseguir un empleo formal con derecho a sistemas de pensión o jubilación (Álvarez, da Silva, Forteza y Rossi, 2012).

Con derecho a Salud Pública. Para construir esta variable se unieron las preguntas sobre si el individuo tenía derecho al sistema de salud del IMSS, ISSSTE, PEMEX, Defensa Nacional, Marina Nacional u otro sistema público de salud. Asignando el valor 1 a aquellas personas que no tenían derecho a ningún sistema de salud y el valor cero cuando tenían derecho al menos a una institución pública de salud. Esta variable está fuertemente relacionada con el empleo que otorga la posibilidad de obtener una pensión o jubilación (empleo formal), debido a que en México los empleos formales están obligados a inscribir a sus trabajadores a alguna de las instituciones mencionadas. Dado que el objetivo es estudiar la decisión de retirarse voluntariamente con derecho a una pensión o jubilación, introducir personas del sector informal hubiera incluido una población ajena, aunque no menos importante. Para estudios posteriores, sería interesante introducir ambos sectores: formal e informal y contrastar los resultados.

Estado conyugal. Esta variable originalmente estaba conformada por 8 categorías: individuo soltero, casado, unión civil, divorciado, separado de una unión civil, separado de un matrimonio, viudo de una unión libre y viudo de un matrimonio. Se asignó el valor cero a una persona unida que incluye casado o casada y unión civil y el valor 1 a las personas no unidas que incluye las demás categorías, no fue necesario incluir más categorías pues solo se quiere conocer si la persona está actualmente unida. Hendricks (2007) introduce la situación conyugal de las personas en su modelo para explicar la riqueza acumulada para el retiro porque cree que está relacionada fuertemente con la riqueza acumulada de los hogares, tendiendo las personas unidas a acumular más riqueza que las no unidas. Por la anterior razón, se decidió incorporar esta variable.

Situación económica. Esta variable se codificó en tres categorías con base a las respuestas auto-reportadas por los entrevistados: buena situación económica, regular y mala situación económica.

Sexo. Por construcción de nuestra pregunta de investigación, es necesario diferenciar entre hombres y mujeres. Hemos asignado el valor 1 a los hombres y el valor cero a las mujeres.

Posteriormente se realizaron 3 modelos, un modelo bivariado entre la variable dependiente y cada una de las variables, el segundo modelo *logit* y por último un modelo con dos interacciones.

Una variable de control que podría ser de mucho interés, dado la estrecha relación que existe con las posibilidades de retirarse, sería una que indique si la persona estuvo aportando a un sistema de pensiones o fondo de ahorro para el retiro a lo largo de su vida. La ENASEM pregunta a nivel individual si la persona cotiza actualmente a algún sistema de pensiones o AFORE en su trabajo actual, pero por construcción de la pregunta, está dirigida a las personas que aun trabajan y no incluye a las personas que están retiradas. A nivel individual, tenemos la pregunta si la persona aportó en su trabajo primario a un sistema de pensiones o AFORE,

pero la cantidad de respuestas representan menos del 2% de nuestra muestra; por lo tanto, decidimos no incluir esta variable.

5. Análisis de resultados

A continuación, se presenta la tabla 1, que contiene la descripción de las variables utilizadas en nuestro modelo. Se observa que un gran porcentaje de mujeres no tiene acceso a un sistema de pensiones o jubilaciones, a diferencia de los hombres que tienden a tener una distribución casi simétrica. También podemos apreciar que las personas con mayor escolaridad tienden a contar con un sistema de jubilación o pensión, mientras que solo un tercio de las personas con educación primaria gozan de este derecho. Por último, un resultado interesante es el estado conyugal; pues cuando se considera hombres y mujeres en la misma muestra existe un mayor porcentaje de personas no unidas con derecho a una pensión en comparación con las personas unidas. Pero después de realizar el modelo *logit*, encontraremos que existe una diferencia significativa entre hombres y mujeres en esta variable.

32

Tabla 1
Población retirada de 60 años y más con y sin pensión en 2015, México

	<i>Pensionado</i>	<i>No pensionado</i>	<i>Total</i>
Total	30.95	69.05	100
Edad	71.97	68.19	
Número hijos o hijas vivas	4.7	5.1	
<i>Sexo</i>			
Hombre	48.04	51.96	100
Mujer	17.56	82.44	100
<i>Nivel educativo</i>			
Primaria	29.36	70.64	100
Secundaria	33.01	66.99	100
Preparatoria	33.23	66.77	100
Universidad	41.93	58.07	100
<i>Situación Económica</i>			
Buena	31.03	68.97	100
Regular	31.77	68.23	100
Mala	26.17	73.83	100
<i>Con Derecho a salud pública</i>			
Con Derecho	26.76	73.24	100
Sin derecho	39.17	60.83	100
<i>Estado Conyugal</i>			
Unida o unido	64.64	35.36	100
No unida o No unido	76.37	23.63	100

Fuente: INEGI. Estudio Nacional de Salud y Envejecimiento en México, población retirada de 60 años o más (n=9,298).

Posteriormente se estimó el modelo *logit*, la ecuación 1 muestra los resultados obtenidos y la tabla 2 recopila los niveles de significancia estadística.

$$\log[P_i] = -1.3368 - 0.0727X_1 + 1.487X_2 + 0.399X_3 + 0.007X_4 + 0.454X_5 - 0.075X_6 - 0.390X_7 + 0.755X_8 - 0.2X_9 \quad (1)$$

Donde

- P_i = es la probabilidad de que la persona “i” se encuentre retirada y jubilada o pensionada al momento de la entrevista.
 X_1 = es una variable continua de 0 a 20 correspondiente al número de hijos o hijas.
 X_2 = es la variable asociada a ser hombre.
 X_3 = indica si el individuo tiene secundaria completa.
 X_4 = indica si el individuo tiene preparatoria completa.
 X_5 = indica si el individuo tiene universidad completa.
 X_6 = se utiliza cuando el individuo goza de una buena situación económica.
 X_7 = cuando el individuo tiene una mala situación económica.
 X_8 = es el indicador cuando un individuo tiene derecho a una institución de salud pública.
 X_9 = para señalar que una persona no está unida.

33

Tabla 2
Efectos de las variables sociodemográficas sobre la población retirada y no retirada de 60 años y más en 2015, México

	<i>Modelo bivariado</i>		<i>Modelo aditivo</i>		<i>Modelo multiplicativo</i>	
Persona pensionada o jubilada=1						
Número hijos o hijas vivas	-0.06033	***	-0.072799	***	-0.123027	***
	(0.01086)		(0.01257)		(0.01880)	
Sexo. Referencia: Mujeres						
Hombre	-1.468392	***	1.487635	***	1.197585	***
	(0.04802)		(0.06006)		(0.13651)	
Nivel educativo. Referencia: Primaria						
Secundaria	0.17039	**	0.3999239	***	0.3794265	***
	(0.06393)		(0.08677)		(0.08649)	
Preparatoria	0.18044		0.0070419		0.0202298	
	(0.12067)		(0.15699)		(0.15626)	
Universidad	0.55259	***	0.4543773	***	0.4653415	***
	(0.08131)		(0.11395)		(0.11323)	
Situación Económica. Referencia: Regular						
Buena	-0.034314		-0.075593		-0.070845	
	(0.05410)		(0.07159)		(0.07156)	

Continúa...

	<i>Modelo bivariado</i>		<i>Modelo aditivo</i>		<i>Modelo multiplicativo</i>	
Mala	-0.272825	***	-0.390412	***	-0.388901	***
	(0.07481)		(0.09314)		(0.09322)	
Referencia: Sin Derecho a Salud Pública						
Con Derecho	0.5665752		0.7555914	***	0.7512057	***
	(0.04652)		(0.06134)		(0.06148)	
Estado Conyugal. Referencia: Unido						
No unida o No unido	-1.34346	*	-0.200033	***	-0.012953	
	(0.06622)		(0.06134)		(0.08685)	
Interacciones						
HijosVivos x Sexo					-0.034216	***
					(0.01617)	
Estado Conyugal x Sexo					-0.42412	***
					(0.09307)	
Numero de observaciones	7019		7019		7019	
LR chi2(dfs)			1018.59		1043.05	
Prob>chi2			.0000		.0000	
Pseudo R2			.1189		.1217	
BIC			7639.01		7632.26	

Fuente: elaboración propia, *p<.05, **p<.01, ***p<.001 (prueba de dos colas).

Lo primero que podemos observar en nuestro modelo es que existe una asociación negativa entre el número de hijos e hijas con vida y las posibilidades de jubilarse o pensionarse. Por cada hijo o hija adicional las probabilidades de poder jubilarse o pensionarse después de los 60 años se multiplican por un factor de 0.92, es decir; disminuyen en un 8%. Por ejemplo; una persona con 5 hijos o hijas con vida tiene momios de pensionarse o jubilarse después de los 60 años 18% menores que los que tiene una persona con 2 hijas o hijos con vida.

Una posible explicación para este resultado es que las generaciones mayores son quienes transfieren recursos a las generaciones más jóvenes; tal y como señala el artículo de Lee. De tal forma, que un mayor número de hijos o hijas significa que los padres tienden a acumular una menor cantidad de ahorros que no les permiten retirarse voluntariamente después de los 60 años.

Para el caso de la interacción se observa que, a mayor número de hijos o hijas con vida, la propensión a no jubilarse o pensionarse después de los 60 años es menor en los hombres que en las mujeres. El efecto por cada hijo o hija adicional en los hombres disminuye las probabilidades de retirarse en un 14% mientras que ese mismo efecto en las mujeres es del 11%. Por lo tanto, el efecto es más negativo para los hombres. No es extraño que las hijas o hijos disminuyan más las posibilidades de acceder a un sistema de pensiones en países con las condiciones de México. De Vinney y O'Rand explican que en el caso de las mujeres los hijos o hijas pueden disminuir las posibilidades de pensionarse o jubilarse por las siguientes razones:

- a) Las mujeres suelen interrumpir con más frecuencia su carrera laboral para destinar más tiempo a las labores domésticas y de cuidado; lo cual, suele disminuir el tiempo de aportaciones a sistemas de pensiones o jubilación.
- b) En algunas ocasiones las mujeres suelen salir del mercado laboral por dedicarse al trabajo doméstico y de cuidado, lo cual les quita el derecho a alguna pensión o jubilación propia.

Y dado que existe una menor participación de las mujeres en el mercado laboral, por cuestiones de género, el hombre suele cargar con una mayor responsabilidad económica en el hogar. Entonces, siguiendo la lógica de transacciones intergeneracionales propuesto por Lee, un mayor número de hijos o hijas se traduce en un mayor costo y, por lo tanto; mayor dificultad para ahorrar en el transcurso de vida de los individuos.

En el modelo aditivo, la variable estado conyugal es significativa, de tal manera; las personas no unidas tienen una mayor propensión a no retirarse o jubilarse después de los 60 años en comparación con las personas unidas. Por lo tanto, las probabilidades de retirarse o jubilarse para las personas no unidas se multiplican por 0.81 en comparación con las personas unidas; es decir, disminuyen en 19%.

Pero existe evidencia que sugiere que este efecto podría ser diferente entre hombres y mujeres (DeViney y O'Rand, 1988); por lo tanto, se realizó una interacción entre la variable sexo y estado conyugal, obteniendo así el coeficiente para las mujeres y los hombres. En el modelo multiplicativo la variable estado conyugal se hizo no significativa pero la interacción para las mujeres y estado conyugal si es significativa.

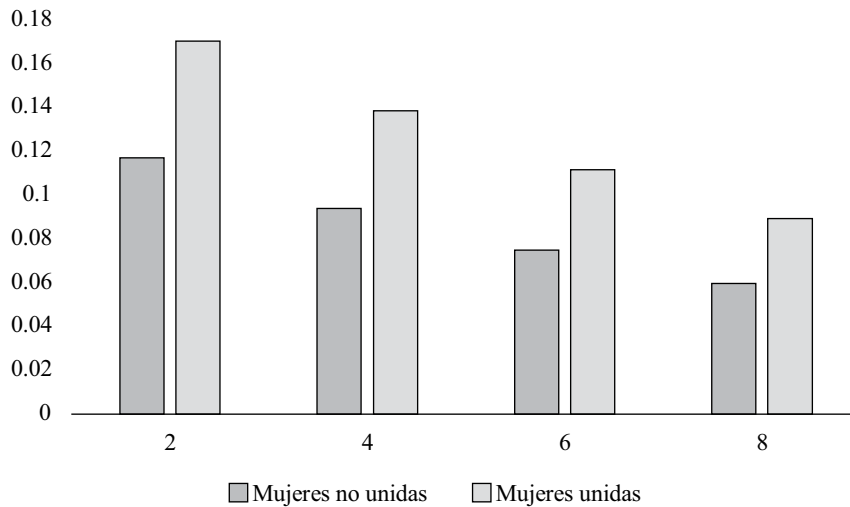
Sigue existiendo la misma relación, las mujeres no unidas tienen una propensión menor a jubilarse o retirarse en comparación con las mujeres unidas. Podemos observar que la magnitud en la propensión de no retirarse o jubilarse después de los 60 años es más grande en las mujeres no unidas que en la población general no unida. Esto sugiere que posiblemente el estado conyugal es significativo solo para las mujeres, mientras que no existe evidencia para afirmar que también es significativo en los hombres.

La ilustración 1 muestra la probabilidad de retirarse con derecho a una pensión o jubilación para las mujeres según el número de hijos que tiene. Por simplicidad se muestran solo los resultados para los números pares hasta 8 hijos o hijas, remarcando que la tendencia continúa negativa hasta los 20 hijos o hijas. En nuestra muestra las mujeres de 60 años o más en promedio tienen 4 hijos o hijas; y las probabilidades de estar retiradas y con derecho a una pensión o jubilación son del 9% para las mujeres no unidas y del 13% para las mujeres unidas². Se observa claramente que a mayor número de hijos o hijas disminuyen las probabilidades, siendo las mujeres no unidas las que tienen menores probabilidades de retirarse.

Ahora bien, el hecho de que un mayor número de hijos o hijas postergue la edad del retiro en las mujeres ocasiona dos posibles efectos: a) debe existir un mayor compromiso por parte del gobierno en aplicar políticas con perspectiva de género para poder cumplir con las obligaciones de los sistemas financieros para el retiro o b) debe existir un importante esfuerzo en el ahorro de las mujeres que les permita retirarse cuando son adultas mayores (Uthoff,

² En nuestra muestra, las mujeres unidas tienen en promedio 4.4 hijos o hijas, mientras que las mujeres no unidas tienen en promedio 4.1 hijos o hijas; por lo tanto, podemos redondear a 4 hijos o hijas por mujer en ambos casos.

Ilustración 1 Probabilidad de pensionarse o jubilarse para las mujeres



Fuente: Elaboración propia con información de ENASEM 2015.

1997). Dado los salarios existentes en México y la poca capacidad de ahorro que existe; es más factible implementar la primera opción.

Posteriormente se presenta la ilustración 2, donde se observan las probabilidades de retirarse con derecho a una pensión o jubilación para los hombres. La tendencia es la misma que en las mujeres, a mayor cantidad de hijos o hijas; las probabilidades disminuyen. De igual manera los hombres unidos tienden a jubilarse o pensionarse más que los hombres no unidos. Pero el principal hallazgo es que existe una diferencia entre sexos, son las mujeres las que tienen menores probabilidades de pensionarse o jubilarse y además un incremento en el número de hijos o hijas afecta más a las mujeres.

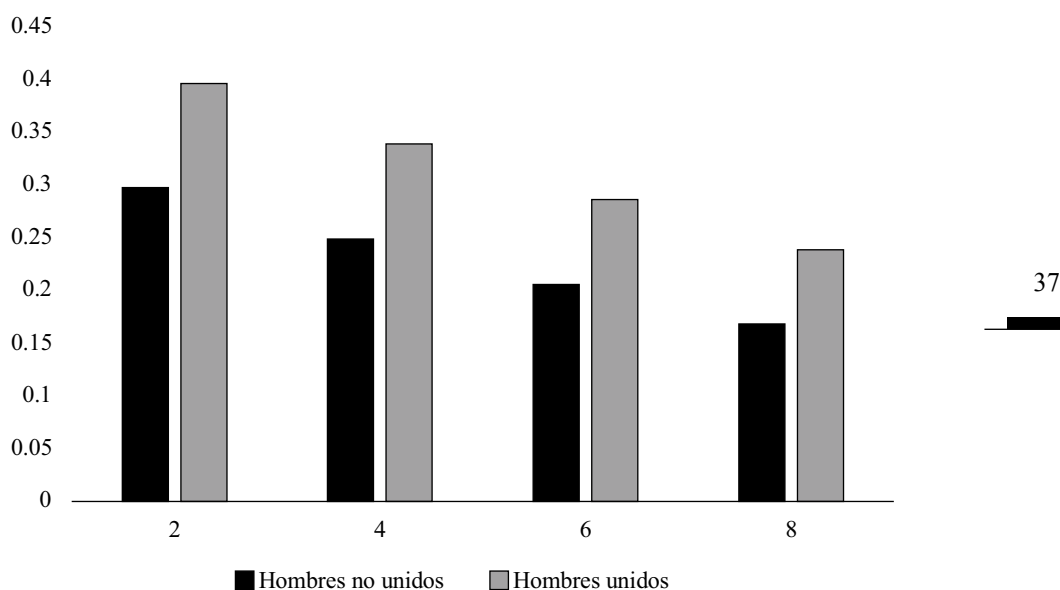
Hemos observado que el número de hijos o hijas suele postergar la edad de retiro en México, siendo el efecto mayor en las mujeres, dado la edad de las personas de nuestra población; todas estuvieron expuestas a los regímenes de pensiones antes de 1997. Sería muy interesante analizar que va ocurrir con las personas que cotizaron en los sistemas de cuentas individuales después de 1997. Dado que la edad de retiro se está postergando en América Latina, el incremento de empleos informales que dificultan el ahorro y los nuevos sistemas de pensiones podrían afectar más a los individuos con un nivel de ingreso bajo (Mesa, 2004).

Como se suponía desde el inicio; existe una asociación negativa entre la situación económica que auto reporta la persona y el hecho de que una persona esté jubilada o retirada después de los 60 años. Las personas con una situación económica mala tienen una propensión menor a jubilarse o pensionarse después de los 60 años que las personas con una situación económica regular.

Las probabilidades de pensionarse o jubilarse después de los 60 años de las personas con una situación económica mala se multiplican por 0.67 que las personas con una situación económica regular, es decir; disminuyen en 33% manteniendo las demás variables en nuestro

modelo constantes. Mientras que en esta muestra no existe suficiente evidencia estadística para afirmar que existe una diferencia en la propensión de retirarse o jubilarse para nuestra población entre las personas con un nivel económico regular y bueno.

Ilustración 2
Probabilidad de pensionarse para los hombres



Fuente: Elaboración propia con información de ENASEM 2015.

La forma en que definimos salud pública es un buen indicador para identificar si las personas trabajaron en el sector formal o no. Por lo tanto, nuestro resultado no contradice la teoría y existe una asociación positiva entre las personas que cuentan con derecho a salud pública y la propensión a estar jubilado o retirado después de los 60 años.

Aquellas personas que tienen derecho a algún sistema de salud público como el IMSS, ISSSTE, PEMEX o Defensa Nacional y servicios médicos particulares tienen momios de retirarse 2.12 mayores a las personas que no tienen derecho a salud pública, manteniendo las demás variables en el modelo constantes.

Podemos observar que los hombres tienen una mayor propensión a pensionarse o jubilarse que las mujeres. Las probabilidades de jubilarse o pensionarse después de los 60 años de los hombres se multiplican por 4.4 en comparación con las mujeres manteniendo las demás variables constantes en el modelo.

Por último, podemos observar la influencia de la escolaridad en la propensión a retirarse o jubilarse. Observamos que existe una mayor propensión a jubilarse para las personas con estudios de secundaria y universitarios completados en comparación con las personas que solo cuentan con educación primaria; mientras que no se encontró evidencia significativa para decir que existe una diferencia entre educación preparatoria y primaria. Las probabilidades

de jubilarse o retirarse en las personas con educación universitaria se multiplican por 1.57 en comparación con las personas con escolaridad primaria; es decir, aumentan 57%.

Conclusiones

Los resultados obtenidos sugieren que en México las probabilidades de retirarse o jubilarse después de los 60 años con derecho a una pensión o jubilación disminuyen conforme se incrementa el número de hijos o hijas. Siendo el efecto más fuerte en las mujeres que en los hombres, ocasionando que las mujeres tengan que prolongar más tiempo su vida laboral antes de poder retirarse del mercado laboral. Es importante recordar, que no estamos considerando el sector informal, dado que muchas personas podrían continuar trabajando en este sector después de su retiro, sería interesante estudiar en próximas investigaciones este aspecto.

El estado conyugal parece ser significativo en las mujeres y hombres para influir en las probabilidades de obtener una jubilación o pensión. Mientras que un mayor número de hijos e hijas suele afectar más a las mujeres que a los hombres en la disminución de las probabilidades de obtener una pensión. Esto se asocia fuertemente a las relaciones de género que condicionan a la mujer a dedicar más horas de trabajo doméstico y de cuidado; por lo tanto, tienen más periodos de interrupción en sus aportaciones a sistemas de pensión.

Por último, este resultado sugiere que incentivar las políticas que buscan incorporar al hombre en los trabajos domésticos y de cuidado también podrían traer beneficios en las probabilidades de las mujeres en poder pensionarse o jubilarse.

Una posible propuesta de futuras investigaciones será considerar tanto el sector formal como el informal; considerando que la brecha de género podría acentuarse aún más.

Bibliografía

- Arza, Camila (2017). El diseño de los sistemas de pensiones y la igualdad de género. Cepal. Asuntos de género, No. 142.
- Brown, M. (2006). Informal Care and the Division of End-of-Life Transfers. *The Journal of Human Resources*, 41(1), 191-219.
- Burbidge John B. y Robb A. Leslie (1980). Pension and Retirement Behavior. *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 13, No. 3, 421-437.
- Campos González, B. y Escobar Fuentes, D. (2014-07). Jubilación / retiro laboral: un estudio exploratorio. Tesis de doctorado, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile.
- DeViney Stanley y O'Rand Angela (1988). Gender-Cohort Succession and Retirement among Older Men and Women, 1951 to 1984. *The Sociological Quarterly*, Vol. 29, No. 4, 525-540.
- D'albis, Hippolyte y Moosa, Dalal (2015). Generational Economics and the National Transfer Accounts. *Journal of Demographic Economics*, Vol. 82, 409-441.
- Hammer B. y Sambt Joze (2014). The economic life Course: An examination using national transfer accounts. Dissertation, Facultad de Matemáticas y Geo-información de la Universidad Tecnológica de Viena.
- Ignacio Alvarez, Natalia da Silva, Álvaro Forteza y Ianina Rossi (2012). Incentivos y patrones de retiro en Uruguay. *Estudios Económicos*, Vol. 27, No. 2, 219-271.
- Lagakos, David; Moll, Benjamin; Porzio, Tommaso; Qian, Nancy y Schoellman, Todd (2018). Life Cycle Wage Growth across countries. *Journal of Political Economy*, Vol. 126, No. 2, 797-849.
- Lee Ronald, McCarthy David, Sefton James y Sambt Joze (2017). Full Generational Accounts: What do we give to the next Generation? *Population and Development review*, Vol. 4, 695-720.

- Lutz Hendricks (2007). Wealth and Life Earnings. *International Economic Review*, Vol. 48, No. 2, 421-456.
- Manuel Ordorica (2015). El nacimiento de la moderna política de población. La situación demográfica de México, 2015, 13-16.
- McGarry, K., & Schoeni, R. (1995). Transfer Behavior in the Health and Retirement Study: Measurement and the Redistribution of Resources within the Family. *The Journal of Human Resources*, 30, S184-S226.
- Mayer Foulkes, David y Linh Le Thi, Mai (2008). El uso de las transferencias privadas inter-vivos por los hogares: el caso de México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 23, No. 2, pp. 233-269.
- Mesa Lago Carmelo (2004). Evaluación de un cuarto de siglo de reformas. *La Revista de la Cepal*, No. 84, pp. 59-82.
- Mincer, J. (1974). Schooling, experience and earnings. National Bureau of Economic Research, Nueva York.
- Naciones Unidas, Departamento de Economía y asuntos sociales, division de población (2017). Proyecciones de la población mundial: Revisión de 2017.
- Safa, Helen I (1995). Reestructuración económica y subordinación de género. *Caribbean Studies* Vol. 28, No. 1, *Feminist Research and Action in the Caribbean*, 197-222.
- Sanchez-Romero Miguel (2013). The role of demography on per capita output growth and saving rates. *Journal of Population Economics*, Vol. 26, No. 4, 1347-1377.
- Uthoff, Andras (1997). Reformas a los sistemas de pensiones, Mercado de capitales y ahorro. *Revista de la CEPAL*, No. 63, pp. 29-49.
- Wong, R., & Lastra, M. (2001). Envejecimiento y salud en México: Un enfoque integrado. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 16(3 (48)), 519-544.
- Zamudio Carrillo, Andres (2001). La escolaridad y la distribución condicional del ingreso: una aplicación de regresión cuantil. *El trimestre económico*, No. 269, Vol. 68, pp. 39-70.

REGIONALIZACIÓN DE LA POBREZA Y POBREZA EXTREMA EN MÉXICO, 2008-2018

Luis Alberto Islas Ochoa*
Karla Yareth Torres Busqueño**

(Recibido: 30-junio-2019 – Aceptado: 20-septiembre-2019)

41

Resumen

En el contexto del cumplimiento de los diez años de la medición multidimensional de la pobreza en México, se analiza la trayectoria seguida por las tasas de pobreza y pobreza extrema, estimadas por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), y se examina su relación con la persistencia de la pobreza en las regiones mexicanas entre 2008 y 2018. Así mismo, se muestran las diferencias cuantitativas entre la pobreza relativa y la pobreza absoluta, respetando la heterogeneidad económica regional de México, haciendo el mismo ejercicio con la pobreza extrema. Por último, se hace hincapié en la importancia y urgencia de desarrollar políticas públicas focalizadas para el combate a la pobreza tomando en cuenta las diferencias regionales de la misma.

Palabras clave: Economía regional, movilidad social, oportunidades, pobreza en México
Clasificación JEL: D63, I32, R10

Regionalization of poverty and extreme poverty in Mexico, 2008-2018

Abstract

In the context of the fulfillment of ten years of the multidimensional measurement of poverty in Mexico, the trajectory followed by the rates of poverty and extreme poverty, estimated by the National Council for the Evaluation of Social Development Policy (CONEVAL), is analyzed; and its relationship with the persistence of poverty in the Mexican regions between 2008 and 2018.

- * Maestrante en Economía Social de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. Correo electrónico: luisinisl@hotmai.com
- ** Maestrante en Economía Social de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. Correo electrónico: kytbus@hotmai.com

Likewise, the quantitative differences between relative poverty and absolute poverty are shown, respecting Mexico's regional economic heterogeneity, doing the same exercise with extreme poverty. Finally, we emphasize in the importance and urgency of developing targeted public policies to combat poverty taking into account regional differences.

Keywords: Regional economy, social mobility, opportunities, poverty in Mexico

JEL Classification: D63, I32, R10

Introducción

La pobreza, en su aceptación más amplia, ha sido asociada con “condiciones no óptimas para el correcto desarrollo humano; condiciones que limitan o impiden satisfacer las necesidades básicas de cualquier persona al ver reducidos sus derechos humanos y sociales, así como sus libertades fundamentales” (Islas, 2017). Reconocer la existencia de la pobreza está directamente relacionado con fallas en el ejercicio de los derechos sociales, se vincula estrechamente con la limitación o inexistencia de la calidad de vida de los individuos y de sus familias (PNUD, 2010).

El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) es una institución creada en el 2005 después de un esfuerzo colectivo llevado a cabo por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (CTMP)¹, cuya tarea era construir un indicador que permitiera establecer una metodología para la medición de la pobreza en México.

Bajo la Ley General de Desarrollo Social (LGDS), la medición de la pobreza construida y propuesta por el CTMP fue constituida como la medición oficial de la pobreza en México. La LGDS decretó la creación del CONEVAL como un organismo público con autonomía técnica y de gestión, constituido mayoritariamente por investigadoras e investigadores académicos que guían de manera independiente y con marcado rigor técnico las tareas de la institución. El CONEVAL tiene dos atribuciones centrales: normar y coordinar la evaluación de las políticas y programas de desarrollo social; y establecer los lineamientos y criterios para la definición, identificación y medición de la pobreza, desde una perspectiva multidimensional; tomando como principal insumo la información generada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), con una periodicidad de cada dos años para cada entidad federativa y con información desagregada a nivel municipal cada cinco años.

El análisis metodológico de la medición de la pobreza no es el objetivo de esta investigación, sin embargo, siempre es necesario conocer y tener presente la evolución y el surgimiento de la metodología utilizada oficialmente; así como las diversas proposiciones y posicionamientos que existen sobre la medición de la pobreza (CONEVAL, 2009; Boltvinik *et al*, 2010; Székely, 2005)².

La medición de la pobreza es un problema complejo, sobre el que no hay consenso y cada metodología de medición de la pobreza responde a objetivos específicos y diferenciados; como

¹ El Comité fue integrado por expertos con solidez académica en el tema y que hubieran realizado mediciones de pobreza o desigualdad en investigaciones previas. Estos académicos fueron: Fernando Cortés, Rodolfo de la Torre, Enrique Hernández Laos, Luis Felipe López Calva, Luis Ruvalcaba y Graciela Teruel (Székely, 2001).

² La medición de la pobreza es un problema complejo, que no solo (o no solo debería ser) es un ejercicio técnico, sino uno que tenga como objetivo el mejoramiento de la calidad de vida de la población más pobre mediante la instrumentación de políticas públicas pertinentes.

lo expresa Hernández Laos (2001, pp. 864 y 868): “No hay consenso entre los investigadores ni los organismos internacionales ni los gobiernos sobre el modo de determinar las líneas de pobreza, pero es evidente que su cuantificación influye de manera notable en la medición de la incidencia y la intensidad de la pobreza... no hay acuerdos claros entre las organizaciones y especialistas que convaliden determinados cálculos a expensas de las demás”.

Aunque, en lo general, la pobreza se asocia a condiciones negativas para el desarrollo humano; es necesario diferenciar la intensidad y severidad de la pobreza. El CONEVAL nos ofrece una definición más amplia del concepto de pobreza, así como de la pobreza extrema:

Pobreza: “Una persona se encuentra en situación de pobreza cuando tiene al menos una carencia social (en los seis indicadores de rezago educativo, acceso a servicios de salud, acceso a la seguridad social, calidad y espacios de la vivienda, servicios básicos en la vivienda y acceso a la alimentación) y su ingreso es insuficiente para adquirir los bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades alimentarias y no alimentarias”.

*Pobreza extrema: “Una persona se encuentra en situación de pobreza extrema cuando tiene tres o más carencias, de seis posibles, dentro del Índice de Privación Social y que, además, se encuentra por debajo de la línea de bienestar mínimo. Las personas en esta situación disponen de un ingreso tan bajo que, aun si lo dedicase por completo a la adquisición de alimentos, no podría adquirir los nutrientes necesarios para tener una vida sana”.*³

A pesar de que ambos conceptos, pobreza y pobreza extrema, hacen referencia a personas viviendo en condiciones precarias, creemos importante hacer la distinción entre los conceptos debido a la severidad e intensidad de los efectos que pueden causar.

Considerando la heterogeneidad económica de México; se presenta un análisis regional utilizando la división geoeconómica propuesta por Ángel Bassols (1967), la cual se compone de siete regiones denominadas: Centro, Golfo de México, Norte, Pacífico Norte, Pacífico Central, Sureste y Península de Yucatán.

Con base en lo anterior, se plantea el problema de investigación como un problema conveniente a estudiar con relación a la persistencia estructural de la pobreza en las regiones mexicanas. Los estados y regiones más pobres hace diez años son los mismos que hoy en día: la inmovilidad de los estados más pobres es una constante a lo largo del periodo de estudio (2008-2018); las cuatro entidades con mayor pobreza en el 2008: Chiapas, Guerrero, Oaxaca y Puebla; son prácticamente las mismas, con excepción de Puebla, cuyo lugar fue ocupado por Veracruz. Por otro lado, de las entidades con menor pobreza en el 2008: Colima, Ciudad de México, Nuevo León y Baja California Sur, solo dos permanecen en esta categoría, Nuevo León y Baja California Sur; Colima y la Ciudad de México fueron desplazados por Coahuila y Aguascalientes. Es decir, existe una mayor movilidad entre los estados menos pobres que entre los más pobres; lo que podría indicarnos que la pobreza se puede manejar como un problema estructural.

El objetivo de este texto es el de mostrar la evolución del comportamiento de la pobreza y pobreza extrema, de forma relativa y absoluta⁴, en las regiones económicas de México y, así mismo, otro objetivo de la investigación es el de mostrar la existencia de la persistencia interregional de las condiciones de pobreza y pobreza extrema en México, es decir, que en los últimos diez años, poco se ha avanzado en la eliminación de la pobreza en las regiones mexicanas.

³ Definiciones tomadas del Glosario del CONEVAL.

⁴ Más adelante se abordan las diferencias entre los conceptos de pobreza relativa y absoluta.

Las preguntas que tratamos de responder son: ¿Cómo ha sido el comportamiento de las tasas de pobreza en las regiones mexicanas?; en los diez años de estudio, ¿Cómo se ha visto modificado el panorama de las regiones menos favorecidas del país?

En el primero de los cuatro apartados del artículo se hace una revisión de los antecedentes tanto teóricos como empíricos sobre el tema. El segundo contiene el análisis de la pobreza de manera regional y su evolución de 2008 a 2018; el tercero hace lo propio, pero tomando la pobreza extrema como objeto de estudio; y, finalmente, en el cuarto se ofrecen algunos comentarios finales.

1. Antecedentes teóricos y empíricos

El pensamiento económico pro-pobre se puede definir como toda acción económica y política diseñada para eliminar la pobreza. *“Es pro-pobre todo crecimiento económico que sea acompañado por una disminución en el valor absoluto de la pobreza. En otras palabras, es pro-pobre cualquier crecimiento en el que los pobres ganen, en valor absoluto”* (CEPAL, 2014).

44

El pensamiento pro-pobre es un edificio teórico aún en construcción, sus conceptos son ampliamente estudiados dentro del trabajo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe titulado: *“¿Qué es el crecimiento pro pobre?: Fundamentos teóricos y metodologías para su medición”* (CEPAL, 2014). Sin duda la teoría pro-pobre tiene muchísimo que ofrecer y representa una propuesta de alternativa que tiene que ser estudiada mucho más a fondo, para su posterior puesta en práctica.

Esta corriente de pensamiento es la que resulta más útil y de mayor provecho para la investigación, ya que su objetivo es el de atender prioritariamente los problemas económicos y sociales (entre ellos la pobreza) de las personas más necesitadas, a través de una economía incluyente. Atacar el problema de la pobreza a través de la esfera económica es fundamental para su erradicación, hasta la fecha se ha tratado de eliminar el problema por medio de los esfuerzos políticos, creando programas de combate a la pobreza que a lo largo del tiempo han resultado ineficaces (Damián, 2019).

En la actualidad es completamente aceptado que para reducir de manera significativa la pobreza se necesita de dos motores: el motor de las políticas públicas bien diseñadas y dirigidas a la población adecuada y el motor del crecimiento económico acompañado de una justa distribución del ingreso (Hernández Laos, 2009). Es decir, que el aparato político y económico funcionen conjuntamente para la lograr la erradicación de la pobreza.

Existen diversas investigaciones que abordan el problema de la pobreza en México; se encuentra Hernández Laos y Benítez Lino (2014) quienes, de manera regional (dividiendo al país en tres “macroregiones”: norte centro y sur), analizan la relación entre el ciclo económico y la pobreza. En el contexto de la Gran Recesión de 2008-2009, los autores estudian la evolución de la tasa de pobreza alimentaria (generada por el CONEVAL) y llegan a conclusiones contundentes: los efectos de la crisis fueron diferentes en las tres macroregiones del país, siendo la norteña y la central las más afectadas por su composición y estructura productivas que las caracterizan. Así mismo, argumentan que la relación entre el ciclo económico y la pobreza alimentaria esta mediada por el desempeño del mercado laboral, por lo que sugieren la creación de políticas a favor del aseguramiento contra el desempleo, entre otras. Así mismo, en trabajos como Hernández Laos y Velázquez Roa (2003), Levy (2009) y Székely (2005); se hace un esfuerzo por mostrar la no tan obvia existente relación entre desigualdad y pobreza, así

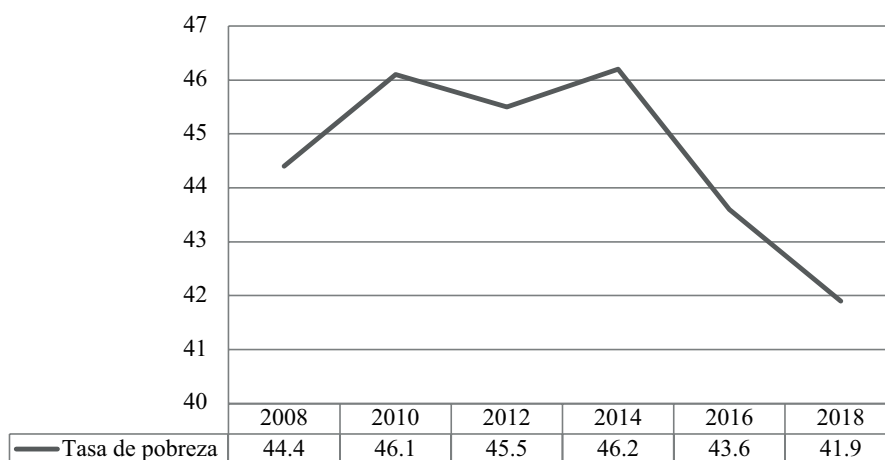
como sus efectos en la distribución del ingreso. Los trabajos abordan la experiencia mexicana para dar una explicación de las tasas de pobreza y desigualdad en el México globalizado.

Por último, las cuestiones metodológicas de la medición de la pobreza que, aunque no son el tema de este artículo, siempre es necesario conocer y abordar por la complejidad e importancia misma del tema; dichas cuestiones metodológicas son abordadas con mucho más énfasis en Hernández Laos y Boltvinik (1999), Boltvinik (1998), Székely (2005) e Islas Ochoa (2017). Siempre es importante tener en cuenta la metodología para la medición de la pobreza, ya que el resultado de dicha medición puede ser utilizado para el diseño y conformación de política económica que, de no estar bien diseñada y focalizada, los resultados pueden ir en sentido inverso a los esperados (Basu, 2013).

2. La pobreza en las regiones mexicanas

Para el año 2018 el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) reportó que el 41.9% de la población, equivalente a 52.4 millones de personas, vivía en condiciones de pobreza. Estas cifras para el tamaño de la economía mexicana son francamente alarmantes y lo resulta más aun cuando se analiza la evolución de la pobreza misma; recientemente la medición multidimensional de la pobreza realizada por el CONEVAL (la cifra oficial de la pobreza en México) cumplió diez años de operación y se publicó la serie histórica 2008-2018 de la medición. A continuación, se hace explícita la evolución de la tasa de pobreza en este periodo: para el año 2008 se reportó que el 44.4% de la población mexicana vivía en condiciones de pobreza; para 2010, dos años después, el porcentaje subió a 46.1%; para el 2012 la cifra era de 45.5%; dos años después la cifra volvió a aumentar, siendo de 46.2% en 2014; 43.6% en 2016 y 41.9% en 2018. No es difícil notar que la trayectoria de la tasa de pobreza en los últimos diez años ha sido bastante accidentada, presentando altibajos en todo el periodo como lo pone en manifiesto la Gráfica 1.

Gráfica 1
México. Evolución de la pobreza en México, 2008-2018



Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL (2018).

La última cifra reportada por el CONEVAL (41.9%) difiere de la reportada en 2008 (44.4%), existe una reducción de 2.5% en los diez años del periodo de estudio.

El crecimiento de la economía mexicana ha tenido un mal desempeño, por decir lo menos, en los últimos años, apenas llegando al 1.5% de crecimiento promedio entre 2006 y 2014 (Cárdenas, 2015). Aunado a esto, la recesión económica de 2008-2009 originada en Estados Unidos y exportada al resto del mundo, tuvo efectos directos en el aumento de la pobreza en México (Hernández Laos, 2014); para 2014 los niveles de pobreza eran mayores que seis años antes, se había retrocedido en el combate a la pobreza; sin embargo, las últimas dos mediciones del CONEVAL han reportado una disminución de la pobreza, siendo de 43.6% y 41.9% en 2016 y 2018, respectivamente.

Cuando se estudia la pobreza es pertinente hacer notar la diferencia entre los valores relativos y absolutos de la misma. Hasta ahora hemos abordado la pobreza de manera relativa, es decir, el *porcentaje* de la población que vive en condiciones de pobreza. Por otro lado, la pobreza absoluta hace referencia al *número absoluto de personas* que viven en condiciones de pobreza.

46

Existe un gran debate sobre los conceptos de pobreza absoluta y pobreza relativa; este debate se deriva del de la medición misma de la pobreza. Diferenciando la distinción mencionada arriba, la pobreza absoluta es el umbral (línea de pobreza) de recursos mínimos que una persona necesita para vivir una vida normal; aquí surgen dos preguntas evidentes: ¿Cuáles son los recursos mínimos para vivir? y ¿Qué es una vida normal?; responder a la primer pregunta es relativamente sencillo; hay consenso amplio de que lo que se necesita estrictamente para vivir es alimento, vestido, un hogar, etc., pero estos factores pueden ser variantes en diferentes contextos, de ahí viene la complejidad de encontrar una respuesta a la segunda pregunta, la de definir una vida “normal”. Debido a esto, el concepto de pobreza relativa, a diferencia de la pobreza absoluta (la cual se concibe como una causa unidimensional y no toma en cuenta el contexto político, social, económico, etc.) se vio impulsado como una manera multidimensional de estudiar la pobreza. De esta manera, para la medición de la pobreza relativa se toman umbrales más “realistas”, se tiene presente el contexto para entender las cifras de pobreza y considera otros factores que puedan impactar sobre la cifra de pobreza como, por ejemplo, la tasa de inflación de un país en particular, la devaluación de la moneda nacional o el estado del mercado de trabajo nacional (Sen, 1983; Altimir, 1979; Boltvinik, 1998)⁵.

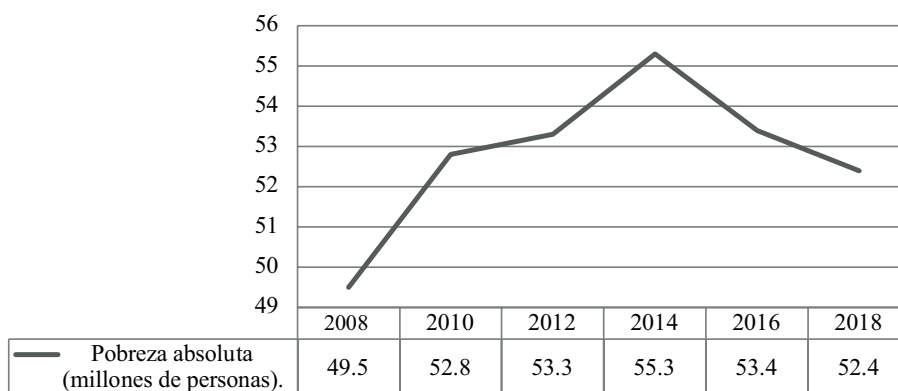
A pesar de las diferencias de los dos conceptos, existe cierto consenso de que la medición de la pobreza debe satisfacer los dos aspectos antes mencionados: “...el estándar de la pobreza tiene dos componentes: el núcleo absoluto (universal) y el relativo (específico para cada sociedad)” (Boltvinik, 1998).

La evolución de la pobreza absoluta, así como la de la pobreza relativa, ha sido bastante accidentada en los últimos años: en el 2008 la cifra de personas viviendo en condiciones de pobreza era de 49.5 millones de mexicanos; la cifra fue aumentando hasta alcanzar su punto máximo en el 2014. Para 2010 la cifra fue de 52.8 millones de personas, aumentando a 53.3

⁵ El debate y estudio sobre la pobreza absoluta y la pobreza relativa es abundante y abarca campos de estudio ajenos al de nosotros, como lo es la filosofía y la psicología; no es el objetivo de este artículo el aportar a la discusión teórica o metodológicamente. También es conveniente mencionar que nosotros hacemos uso de los conceptos sobre la pobreza como se expuso inicialmente: la pobreza absoluta como el número absoluto de personas viviendo en condiciones de pobreza y la pobreza relativa como el porcentaje de personas viviendo en condiciones de pobreza en el país o en las regiones.

en 2012 y 55.3 en 2014. A partir del 2014 la pobreza absoluta ha venido disminuyendo; para 2016 fue de 53.4 millones de personas y 52.4 en 2018. El valor reportado para el 2018 es prácticamente el mismo que el de 2010, lo que revela el poco éxito en el combate a la pobreza en los últimos años.

Gráfica 2
México. Evolución de la pobreza absoluta en México, 2008-2018



Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL (2018).

A pesar de que la tasa de pobreza relativa se ha mantenido relativamente constante en el periodo de estudio, han existido aumentos significativos en la pobreza absoluta en el país, es decir, el número de personas viviendo en condiciones de pobreza, ha aumentado.

En 2008, la pobreza relativa fue de 44.4%, diez años después, en el 2018, fue de 41.9%, es decir, existió una disminución de 2.5 puntos porcentuales en el periodo de estudio. En cuanto a la pobreza absoluta, en el 2008 la cifra reportada fue de 49.5 millones de personas, en el 2018, fue de 52.4; es decir, en los diez años del periodo de estudio, hubo un incremento de 2.9 millones de personas viviendo en condiciones de pobreza.

Cuadro 1
México. Evolución de la pobreza relativa y absoluta, 2008-2018

<i>Año</i>	<i>Pobreza relativa (porcentaje de la población total)</i>	<i>Pobreza absoluta (millones de personas)</i>
2008	44.4	49.5
2010	46.1	52.8
2012	45.5	53.3
2014	46.2	55.3
2016	43.6	53.4
2018	41.9	52.4

Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL (2018).

Como se mencionó al inicio del texto, uno de los objetivos de este artículo es el de hacer un análisis regional de la pobreza. Creemos conveniente hacer un estudio regional para un país tan geográficamente extenso y culturalmente diferenciado como lo es México; por lo que se hizo uso del análisis regional basado en la división geoeconómica propuesta por Ángel Bassols (1967), quien divide al país en siete regiones definidas de la siguiente manera:

Cuadro 2
México. Regiones geoeconómicas

<i>Región</i>	<i>Estados</i>
I. Centro	Ciudad de México, Estado de México, Morelos, Puebla, Tlaxcala, Guanajuato, Hidalgo y Querétaro
II. Golfo de México	Tamaulipas, Veracruz y Tabasco
III. Norte	Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Durango, Zacatecas y San Luis Potosí
IV. Pacífico Norte	Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa y Nayarit
V. Pacífico Central	Jalisco, Colima y Michoacán
VI. Sureste	Guerrero, Oaxaca y Chiapas
VII. Península de Yucatán	Campeche, Yucatán y Quintana Roo

Fuente: Bassols (1967).

I. Centro

El comportamiento de la tasa de pobreza en la región Centro ha sido prácticamente estable; en el 2008 la tasa de pobreza relativa promedio de la región fue de 47.3%, se alcanzó el máximo histórico en el año 2014, donde fue de 48.6%. Para el 2018, se reportó el valor mínimo, 43.3%.

La pobreza absoluta (la sumatoria de la pobreza absoluta de los estados que componen la región) se ha comportado de manera similar en la región, aumentó seis años seguidos: en 2008 se reportaron 18.7 millones de mexicanos viviendo en condiciones de pobreza, la cifra aumentó consecuentemente hasta el 2014, donde se reportaron 21.3 millones de personas. La pobreza absoluta en la región aumentó en los últimos 10 años, pasó de 18.7 millones de personas en 2008 a 20.1 en 2018; un aumento de 1.4 millones de mexicanos.

Cabe destacar el papel de la Ciudad de México, el Estado de México, Puebla y Guanajuato; estas cuatro entidades aportan el 82% de la pobreza absoluta de la región, de los 20.1 millones de personas, 16.5 (82%) pertenecen a las cuatro entidades mencionadas.

Solo en tres estados de la región; Tlaxcala, Hidalgo y Querétaro, se redujo la pobreza absoluta.

II. Golfo de México

Esta región, conformada por únicamente tres entidades federativas, reportó un aumento en la pobreza relativa y también en la absoluta; en 2008, el 46.3% de la población vivía en condiciones de pobreza, diez años después más de la mitad, 50.2%, compartían dicha condición; un aumento de 3.9 puntos porcentuales.

Es de reconocer la gravedad de la situación del estado de Veracruz, el cual en los últimos años ha sufrido una descomposición social, política y económica progresiva (Arteta, 2019; Molina, 2019) lo que ha incrementado la cantidad de personas viviendo en pobreza (CONEVAL, 2018): en el 2008 en Veracruz habían 3.8 millones de pobres, en el 2018 se reportaron 5, es decir, un aumento de 1.2 millones de personas. De los 7.6 millones de pobres de la región, Veracruz aportó 5; el 65.7% del total. En los tres estados de la región aumentó la pobreza.

III. Norte

Esta región, conformada por siete estados, ha tenido un buen desempeño en el combate a la pobreza; tanto la pobreza relativa como la absoluta se han visto disminuidas en la región, pasando de 39% en 2008 a 31% en 2018 y de 6.2 millones de personas a 5.4, una reducción de 800, 000 personas.

En lo particular, la pobreza también se ha visto disminuida en cada estado de la región (excepto en Zacatecas, donde aumento la pobreza absoluta, siendo de 742 mil en 2008 y pasando a 755 mil en 2018). Cabe resaltar el papel de Chihuahua y San Luis Potosí, estas dos entidades aportan el 40.7% de la pobreza de la región, 2.2 millones de personas de las 5.4 en total.

49

IV. Pacífico Norte

La pobreza en esta región, conformada por cinco entidades federativas, disminuyó de manera relativa en los últimos diez años, pasando de 29.7% en 2008 a 27% en 2018. Sin embargo, la pobreza aumentó en la región de manera absoluta, pasando de 3 millones de pobres en 2008 y 3.2 en 2018.

Baja California, Sonora y Sinaloa aportan el 81.2% de la pobreza absoluta en la región, un total de 2.6 millones de personas de las 3.2 de la región en su totalidad.

V. Pacífico Central

En esta región la pobreza en sus dos versiones, ha disminuido; en 2008 el 39.9% de la población total de la región vivía en condiciones de pobreza, la cifra se redujo a 35.1% en 2018. En 2008, 5.2 millones de personas eran pobres en la región, compradas con las 4.7 millones de personas en 2018.

Colima es el único estado de la región donde la pobreza aumentó, en el 2008 fue de 27.4% de su población y 30.9% en 2018; tendiendo 173 mil pobres en 2008 y 235 mil en 2018, es decir, un aumento de 62 mil personas.

VI. Sureste

La región sureste del país, conformada por Guerrero, Oaxaca y Chiapas, tiene la tasa de pobreza relativa más alta de todo el país. En 2008, el 69.1% de la población total de la región vivía en condiciones de pobreza, diez años después la cifra aumentó a 69.7%. Lo mismo sucedió con la pobreza absoluta, 8.35 millones de personas eran pobres en 2008, aumentando a 9.3 millones en 2018.

A pesar de que las tres entidades de la región tienen altas tasas de pobreza, cabe resaltar el caso chiapaneco, el cual reportó 4.17 millones de pobres en 2018, mientras que Guerrero y Oaxaca reportaron 2.41 y 2.71, respectivamente. Es decir, Chiapas aporta el 44.8% de las personas pobres de la región.

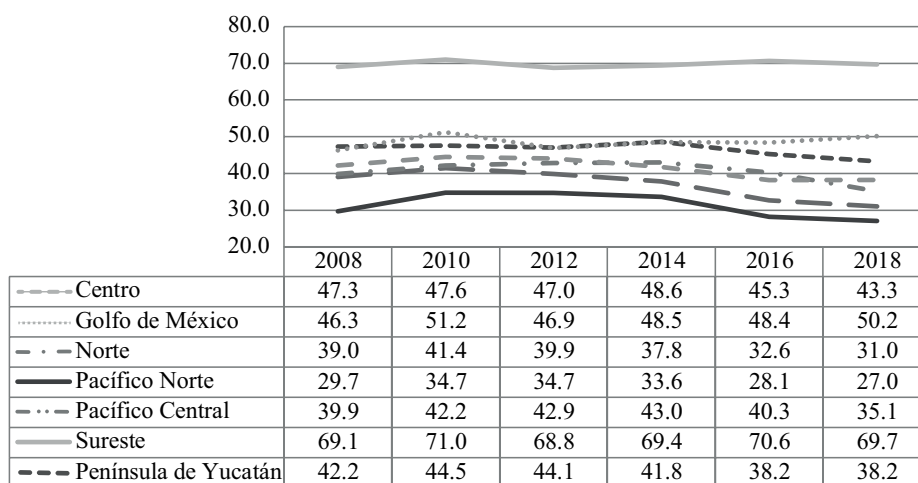
VII. Península de Yucatán

Campeche, Yucatán y Quintana Roo conforman esta región. La pobreza relativa disminuyó en los diez años del periodo de estudio, pasando de 42.2% en 2008 a 38.2% en 2018; sin embargo, la pobreza absoluta aumentó en el mismo periodo, siendo de 1.7 millones de personas en 2008 y 1.8 en 2018.

De las 1.8 millones de personas viviendo en pobreza en la región, 900 mil son pertenecientes a Yucatán; el estado yucateco aporta prácticamente la mitad (49.59%) de las personas pobres de la región⁶.

50

Gráfica 3
México. Evolución de la pobreza relativa en las regiones, 2008-2018

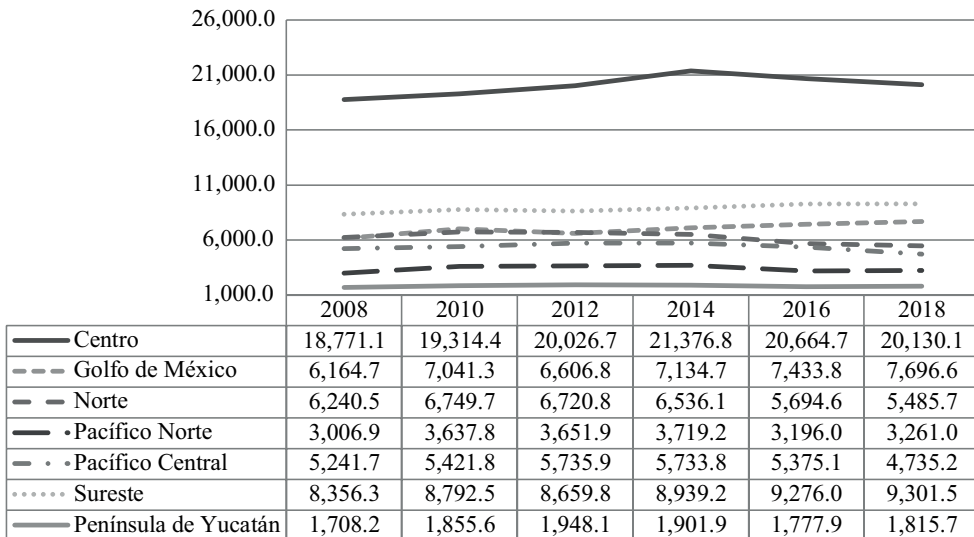


Fuente: Cálculos propios con información del CONEVAL (2018).

Analizando el ámbito nacional, la región Sureste es la que contiene el mayor porcentaje de su población viviendo en pobreza, como se puede apreciar claramente en la Gráfica 3. El 69.7% del Sureste es seguido por el 50.2% del Golfo de México, 43.3% del Centro, 38.2% en la Península de Yucatán, el 35.1% del Pacífico Central, 31% del Norte y 27% del Pacífico Norte.

⁶ Las tasas de pobreza y pobreza extrema presentadas para las siete regiones estudiadas corresponden cálculos propios de los autores, derivados de las bases de datos publicadas por el CONEVAL.

Gráfica 4
México. Evolución de la pobreza absoluta en las regiones, 2008-2018
(Miles de personas)



Fuente: Cálculos propios con información del CONEVAL (2018).

Sin embargo, el panorama es diferente al analizar la pobreza absoluta; de los 52.4 millones de mexicanos viviendo en pobreza en 2018, 20.1 viven en la región Centro, 9.3 en el Sureste, 7.6 en la región del Golfo de México, 5.4 en la región Norte, 4.7 en la región del Pacífico Central, 3.2 en Pacífico Norte y, por último, 1.8 en la Península de Yucatán.

La región Centro es donde vive la mayor cantidad de personas en situación de pobreza; el 38.35% del total, seguido por el Sureste con el 17.74%, el Golfo de México con el 14.5%, el 10.3% en el Norte, el 8.96% en el Pacífico Central, 6.10% y 3.43% en el Pacífico Norte y la Península de Yucatán, respectivamente.

3. La pobreza extrema en las regiones mexicanas

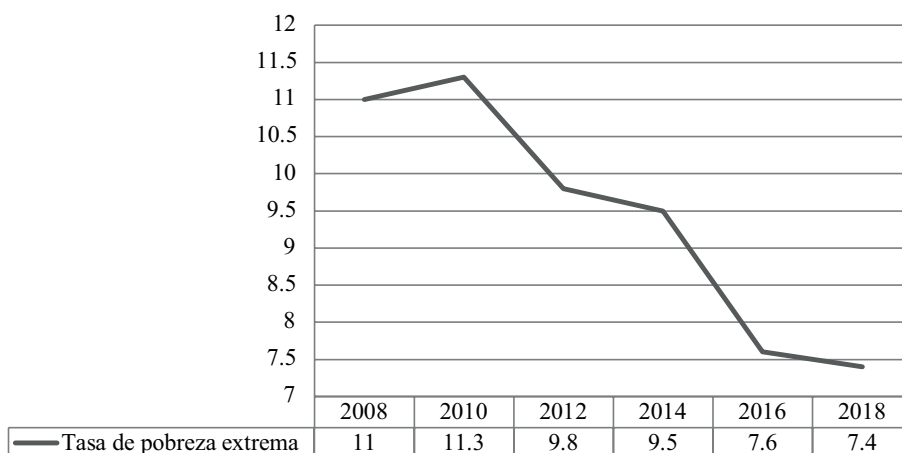
En esta sección del artículo analizamos la evolución de la pobreza extrema en las regiones mexicanas. Siguiendo la definición del CONEVAL (2019): “*Las personas en esta situación (pobreza extrema) disponen de un ingreso tan bajo que, aun si lo dedicase por completo a la adquisición de alimentos, no podría adquirir los nutrientes necesarios para tener una vida sana*”. En pocas palabras, vivir en pobreza extrema es vivir en una situación de carencia en prácticamente todos los ámbitos; la pobreza extrema es estar, permanentemente, en estado de desnutrición, el cual puede desembocar en la muerte de los individuos (Levy y Marín, 1991). Ante la brutalidad de estas condiciones, creemos conveniente estudiar la pobreza extrema por separado de la pobreza general, ya que el impacto de las consecuencias en la vida de quienes la padecen son mucho más severas.

En el 2018 el CONEVAL reportó que 7.4% del total de la población, equivalente a 9.3 millones de personas, vivían en condiciones de pobreza extrema. Diez años antes, el 11% de

la población vivía en esta condición, alcanzando el valor máximo de la serie en 2010, donde el porcentaje se elevó a 11.3%. A lo largo del periodo de estudio, la pobreza extrema ha venido disminuyendo, tomando el valor inicial de la serie (11%) y el último (7.4), se puede argumentar que hubo una disminución de 3.6% en el indicador en los últimos diez años.

La pobreza extrema absoluta también ha venido a la baja en los últimos diez años; en 2008 había 12.3 millones de mexicanos en pobreza extrema, para 2010 el número se elevó a 13 millones de personas; a partir de 2010 el indicador ha venido en descenso: 11.5 millones de personas en 2012, 11.4 en 2014, 9.4 en 2016 y 9.3 en 2018. De 2008 a 2018 la pobreza extrema absoluta se redujo 24.4%, es decir, 3 millones de mexicanos lograron escapar de la pobreza extrema.

Gráfica 5
México. Evolución de la pobreza extrema en México, 2008-2018



Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL (2018).

Cuadro 3
México. Evolución de la pobreza extrema relativa y absoluta, 2008-2018

<i>Año</i>	<i>Pobreza relativa (porcentaje de la población total)</i>	<i>Pobreza absoluta (millones de personas)</i>
2008	11	12.3
2010	11.3	13
2012	9.8	11.5
2014	9.5	11.4
2016	7.6	9.4
2018	7.4	9.3

Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL (2018).

Una vez expuesto el ámbito nacional, exponemos la evolución de la pobreza extrema a nivel regional.

I. Centro

En las ocho entidades federativas que componen la región, la pobreza extrema relativa y absoluta han disminuido. En 2008 el 9.4% de la población de la región, equivalente a 3.5 millones de personas, vivía en condiciones de pobreza extrema; para 2018 el porcentaje se redujo a 4.8%, 2.2 millones de personas.

Cabe destacar el desempeño de Puebla en la disminución de la pobreza extrema; en el 2008, Puebla era el estado más pobre de la región, 19% de su población total (1.08 millones de personas) vivía en pobreza extrema; en 2018 Puebla siguió siendo el estado con el mayor porcentaje de su población viviendo en pobreza extrema (8.6%), sin embargo, ya no es la entidad de la región con la mayor cantidad de personas en condición de pobreza extrema; ese lamentable título lo ostenta el Estado de México, con 865 mil mexicanos, el 4.9% de su población total.

53

II. Golfo de México

La pobreza extrema en la región disminuyó relativamente, pasando de 12.5% en 2008 a 11.1% en 2018; y aumentó de manera absoluta en el mismo periodo, pasando de 1.7 millones de personas a 1.8.

Sin embargo, este aumento de manera regional corresponde a solo una entidad. Tanto en Tamaulipas como en Tabasco la pobreza extrema se redujo, sin embargo el caso veracruzano es lamentable: pasó de reportar el 16.8% de su población viviendo en pobreza extrema en 2008 al 17.7% en 2018; de las 1.8 millones de pobres extremos en la región, 1.4 viven en Veracruz, es decir, Veracruz es responsable del 77.4% de la pobreza extrema de la región.

III. Norte

Esta región ha tenido un desempeño sobresaliente en la disminución de la pobreza extrema, teniendo una reducción de 4.9 puntos porcentuales en diez años, siendo de 7.6% de su población total en 2008 a 2.7% en 2018. En 2008 la región tenía 1.2 millones de personas en pobreza extrema, diez años después eran 487 mil personas.

A pesar de que todos los estados de la región han disminuido la pobreza extrema relativa y absoluta, cabe resaltar el caso de Durango y San Luis Potosí; Durango paso de reportar el 11.5% de su población en pobreza extrema en 2008 a únicamente el 2.2% en 2018, la reducción más cuantiosa de toda la región. San Luis Potosí también registró una disminución importante de la pobreza extrema, disminuyendo 8.1 puntos porcentuales en diez años, aunque sigue siendo el estado más pobre de la región, siendo responsable del 42.5% de la pobreza de la misma.

IV. Pacífico Norte

El balance final de esta región en materia de reducción de la pobreza extrema también es positivo, logrando una disminución de 1.3% en diez años, siendo de 4.2% en 2008 y pasando a 2.9% en 2018. La pobreza extrema absoluta también se redujo, siendo de 430 mil personas en 2008 y pasando a 311 mil en 2018.

A diferencia de otras regiones donde un solo estado es el gran contribuyente a la pobreza extrema de la región, en esta región la pobreza extrema se encuentra “repartida” prácticamente por igual en tres estados: Sonora, Sinaloa y Nayarit, contribuyendo con el 25.9%, 26.4% y 24.4%, respectivamente. Baja California Sur es el estado con menos pobreza extrema de la región, contribuyendo únicamente con el 4% de la totalidad.

V. Pacífico Central

La reducción de la pobreza extrema en esta región también ha sido notable; un millón de personas vivían en dicha condición en 2008, para 2018 la cifra se redujo a prácticamente la mitad, 547 mil personas. De forma relativa también se aprecia una reducción significativa en el mismo periodo, pasando de 7.2% a 3.8% de la población total de la región.

Michoacán es el estado más pobre de la región, en 2018 el 6.1% de su población vivía en pobreza extrema, equivalente a 284 mil personas. De los 547 mil pobres extremos de la región, 284 mil (51.9%) viven en Michoacán.

54

VI. Sureste

La pobreza extrema en el sureste mexicano también se ha reducido, sin embargo, lo ha hecho a un ritmo muy lento. En el 2008 el 33.1% de la región vivía en pobreza extrema, equivalente a 4 millones de personas, para 2018 el porcentaje disminuyó a 26.6%, representando a 3.5 millones de personas, una disminución de 482 mil personas en diez años.

Sin embargo, el estado de la región que se encuentra en condiciones más adversas es Chiapas; de los 3.5 millones de mexicanos en pobreza extrema de la región, 1.6 corresponden a Chiapas, es decir, 45% de la pobreza extrema de la región se encuentra en el estado chiapaneco.

VII. Península de Yucatán

Por último, la región de la Península de Yucatán también registró una disminución significativa en la tasa de pobreza extrema, en 2008 fue de 9.5% de su población, equivalente a 366 mil personas y en 2018 disminuyó a 6.6%, 299 mil personas.

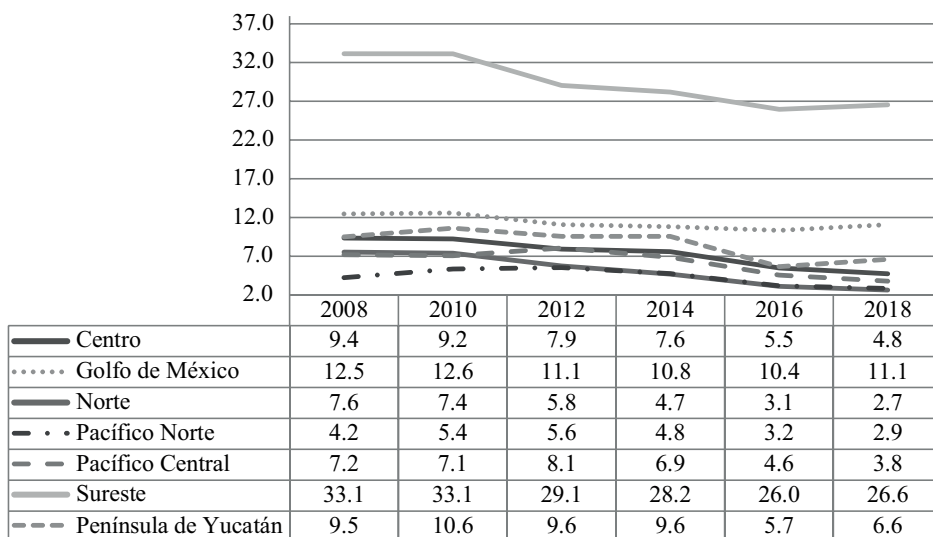
De los 299 mil pobres extremos de la región, 147 mil viven en Yucatán, lo que hace que este sea el estado de la región con mayor cantidad de personas viviendo en condición de pobreza extrema.

De las siete regiones del país, el Sureste es la que tiene un mayor porcentaje de su población viviendo en pobreza extrema, 26.6%; seguido del 11.1% del Golfo de México, 6.6% de la Península de Yucatán, 4.8% del Centro, 3.8% del Pacífico Central, 2.9% del Pacífico Norte y 2.7% del Norte.

En la dimensión absoluta de la pobreza el Sureste se mantiene en primer lugar con 3.5 millones de personas, seguida de la región Centro con 2.2, el Golfo de México con 1.8, el Pacífico Central con 547 mil, el Norte con 487 mil, el Pacífico Norte con 311 mil y la Península de Yucatán con 299 mil personas.

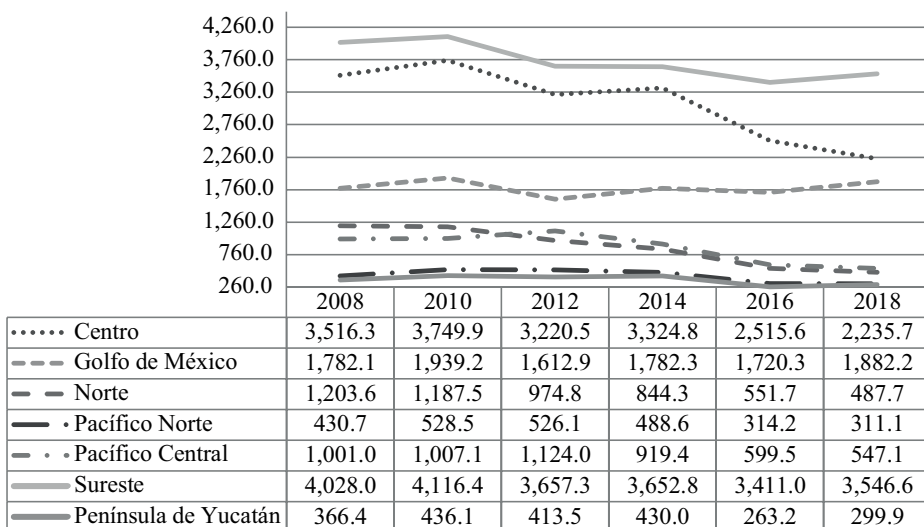
De las 9.3 millones de personas que son pobres extremas en México, el 37.6% vive en la región Sureste, 23.6% en la región Centro, 19.3% en el Golfo de México, 5.8% en el Pacífico Central, 5.1% en el Norte, 3.3% en el Pacífico Norte y 3.1% en la Península de Yucatán.

Gráfica 6
México. Evolución de la pobreza extrema relativa en las regiones, 2008-2018



Fuente: Cálculos propios con información del CONEVAL (2018).

Gráfica 7
México. Evolución de la pobreza extrema absoluta en las regiones, 2008-2018
(Miles de personas)



Fuente: Cálculos propios con información del CONEVAL (2018).

Conclusiones

Como se argumentó en los apartados anteriores, las regiones han tenido comportamientos diferenciados en cuanto a la evolución de la pobreza y pobreza extrema. Como ya se expuso, las grandes tasas de pobreza en nuestro país se reflejan territorialmente; hablando de la pobreza relativa, el Sureste es la región con un mayor porcentaje de su población viviendo en condiciones de pobreza, 69.7%; la entidad federativa que está en peores condiciones en el mismo rubro es Chiapas, con el 76.4% de su población pobre, seguido muy de cerca por los otros dos estados de la región, Guerrero y Oaxaca, con 66.5% y 66.4%, respectivamente. También cabe destacar la situación de Veracruz, estado que ha sufrido una progresiva descomposición económica, social y política en los últimos años; 61.8% de la población veracruzana vive en pobreza.

Sin embargo, el panorama es diferente cuando se aborda la pobreza absoluta, la región con mayor número de personas en situación de pobreza es el Centro, seguida del Sureste, el Golfo de México, el Norte, Pacífico Central, Pacífico Norte y la Península de Yucatán. De las 52.4 millones de personas pobres en todo el país, 20.1 (38.3%) son de la región Centro, 9.3 (17.7%) del Sureste, 7.6 (14.5%) del Golfo de México, 5.4 (10.3%) del Norte, 4.7 (8.9%) del Pacífico Central, 3.2 (6.1%) del Pacífico Norte y 1.8 (3.4%) de la Península de Yucatán. Únicamente dos regiones, Centro y Sureste, aportan el 56% de las personas viviendo en pobreza en el país, lo que revela la concentración geográfica de la pobreza en estas regiones de México.

56

Cuadro 4
México. Concentración geográfica de la pobreza por regiones, 2018

<i>Región</i>	<i>Pobreza absoluta*</i>	<i>Concentración de la pobreza**</i>
Centro	20.1	38.3
Sureste	9.3	17.7
Golfo de México	7.6	14.5
Norte	5.4	10.3
Pacífico Central	4.7	8.9
Pacífico Norte	3.2	6.1
Península de Yucatán	1.8	3.4
Total	52.4	100

Fuente: Cálculos propios con información del CONEVAL (2018).

* Millones de personas.

** Porcentaje de población.

Tomando ahora como referencia la pobreza extrema; la región con un mayor porcentaje de su población viviendo en situación de pobreza extrema es el Sureste, 26.6% (siendo Chiapas el estado más pobre de la región, y por lo tanto del país, con el 29.7%, seguido por Guerrero y Oaxaca con el 26.8% y 23.3%, respectivamente); seguido por el Golfo de México con el 11.1%, 6.6% en la Península de Yucatán, 4.8% del Centro, 3.8% del Pacífico Central, 2.9% del Pacífico Norte y 2.7% del Norte.

La pobreza extrema está distribuida en el país de la siguiente manera: de las 9.3 millones de personas que son pobres extremas en el país, 3.5 (37.63%) viven en el Sureste, 2.2 (23.65%)

en el Centro, 1.8 (19.35%) en el Golfo de México, 547 mil (5.88%) en el Pacífico Central, 488 mil (5.24%) en el Norte, 311 mil (3.3%) en el Pacífico Norte y 300 mil (3.2%) en la Península de Yucatán.

Únicamente el Sureste y el Centro aportan el 61.28% del total de la pobreza extrema en el país, lo que revela, también, una gran concentración de la pobreza extrema en estas dos regiones.

Concluyendo, a lo largo del periodo de estudio, se observó una disminución de la pobreza extrema; en 2008 siendo del 11% de la población total (12.3 millones de personas) y pasando en 2018 a 7.4% (9.3 millones de personas), una disminución de 3 millones de personas en diez años. Sin embargo, los resultados fueron inversos en cuanto a la pobreza más amplia; en 2008, 44.4% de la población (49.5 millones de personas) era considerada pobre en el sentido más amplio, diez años después, la cifra porcentual disminuiría a 41.9%, mientras que la cifra absoluta aumentaría a 52.4 millones de personas, un aumento de 2.9 millones de personas.

Cuadro 5
México. Concentración geográfica de la pobreza extrema por regiones, 2018

57

<i>Región</i>	<i>Pobreza absoluta*</i>	<i>Concentración de la pobreza**</i>
Sureste	3.5	37.63
Centro	2.2	23.65
Golfo de México	1.8	19.35
Pacífico Central	0.547	5.88
Norte	0.488	5.24
Pacífico Norte	0.311	3.3
Península de Yucatán	0.3	3.2
Total	9.3	100

Fuente: Cálculos propios con información del CONEVAL (2018).

* Millones de personas.

** Porcentaje de población.

Con lo anterior se puede argumentar que las tres millones de personas que lograron escapar de la pobreza extrema entre 2008 y 2018, pasaron a engrosar las filas de la pobreza generalizada en el mismo periodo.

Ante este difícil panorama, consideramos oportuno proponer e impulsar políticas económicas y sociales que ayuden, no a permear, sino a eliminar de una vez por todas las condiciones tan degradantes e inhumanas en las que se encuentra gran parte de la población nacional. Dichas políticas deben contar con un enfoque integral que atiendan necesidades en materia de nutrición, salud y educación; esto para que las estrategias no sean esfuerzos aislados, sino una para avanzar conjuntamente (Levy, 2009). Para ello, sin duda alguna se debe fortalecer la capacidad recaudatoria del Estado y promover una reforma fiscal que pase de lo regresivo a lo progresivo (Bourguignon, 2017), esperando en consecuencia, una mejor distribución del ingreso.

Anexo

Cuadro 6
México. Evolución de la pobreza y pobreza extrema por región y entidad federativa, 2008 y 2018

Región y entidad federativa	Pobreza				Pobreza extrema			
	Relativa*		Absoluta**		Relativa*		Absoluta**	
	2008	2018	2008	2018	2008	2018	2008	2018
I. Centro	47.3	43.27	18,771	20,130	9.4	4.8	3,516	2,236
Ciudad de México	27.6	30.6	2,466	2,683	2.1	1.7	189	153
Estado de México	43.6	42.7	6,578	7,547	6.9	4.9	1,046	866
Morelos	48.8	50.8	858	1,013	8.7	7.4	153	147
Puebla	64.6	58.9	3,706	3,764	19.0	8.6	1,088	552
Tlaxcala	59.6	48.4	688	646	9.5	3.1	110	42
Guanajuato	44.1	43.4	2,404	2,588	7.9	4.2	431	253
Hidalgo	55.2	43.8	1,444	1,311	15.3	6.1	401	181
Querétaro	35.2	27.6	629	579	5.5	2.0	98	41
II. Golfo de México	46.3	50.2	6,165	7,697	12.5	11.1	1,782	1,882
Tamaulipas	33.8	35.1	1,098	1,288	4.8	3.3	157	122
Veracruz	51.2	61.8	3,879	5,089	16.8	17.7	1,276	1,458
Tabasco	53.8	53.6	1,188	1,320	15.8	12.3	348	302
III. Norte	39.0	31.0	6,241	5,486	7.6	2.7	1,204	488
Chihuahua	32.1	26.3	1,105	1,006	6.7	2.6	231	100
Coahuila	32.7	22.5	886	691	3.1	1.4	84	45
Nuevo León	21.4	14.5	976	773	2.6	0.5	119	25
Durango	48.4	37.3	791	680	11.5	2.2	187	40
Zacatecas	50.1	46.8	742	755	9.5	3.4	140	54
San Luis Potosí	50.9	43.4	1,304	1,229	15.4	7.3	395	208
Aguascalientes	37.6	26.2	435	352	4.2	1.2	48	16
IV. Pacífico Norte	29.7	27.0	3,007	3,261	4.2	2.9	431	311
Baja California	26.0	23.3	810	848	3.3	1.6	104	59
Baja California Sur	21.4	18.1	131	152	2.7	1.5	16	13
Sonora	27.1	28.2	717	863	4.4	2.6	115	81
Sinaloa	32.4	30.9	906	947	4.6	2.7	129	82
Nayarit	41.7	34.8	444	451	6.2	5.9	66	76
V. Pacífico Central	39.9	35.1	5,242	4,735	7.2	3.8	1,001	547
Jalisco	36.7	28.4	2,657	2,338	4.4	3.0	321	245
Colima	27.4	30.9	173	236	1.7	2.4	11	18

Continúa...

Región y entidad federativa	Pobreza				Pobreza extrema			
	Relativa*		Absoluta**		Relativa*		Absoluta**	
	2008	2018	2008	2018	2008	2018	2008	2018
Michoacán	55.5	46.0	2,411	2,162	15.4	6.1	669	284
VI. Sureste	69.1	69.7	8,356	9,301	33.1	26.6	4,028	3,547
Guerrero	68.4	66.5	2,320	2,412	32.4	26.8	1,098	971
Oaxaca	61.8	66.4	2,354	2,715	28.3	23.3	1,079	952
Chiapas	77.0	76.4	3,682	4,175	38.7	29.7	1,851	1,623
VII. Península de Yucatán	42.2	38.2	1,708	1,816	9.5	6.6	366	300
Campeche	45.9	46.2	373	440	11.9	9.8	97	93
Yucatán	47.0	40.8	907	900	8.9	6.7	171	147
Quintana Roo	33.7	27.6	428	475	7.7	3.5	98	60
Nacional	44.4	41.9	49.5***	52.4***	11	7.4	12.3***	9.3***

Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL (2018).

* Porcentaje de la población en condiciones de pobreza y pobreza extrema.

** Miles de personas.

*** Millones de personas.

Bibliografía

- Altimir, O., (1979) *La dimensión de la pobreza en América Latina*. Cuadernos de la CEPAL, Núm. 27, Santiago de Chile.
- Arteta, I., (2019) *Veracruz, el estado donde más aumentó la cantidad de personas pobres en 10 años*. Recuperado de: <https://www.animalpolitico.com/2019/08/veracruz-aumento-personas-pobres-decada/>
- Bassols, A., (1967) *La división económica regional de México*. Ciudad de México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Basu, K., (2013) *Más allá de la mano invisible. Fundamentos para una nueva economía*. Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Bourguignon, F., (2017) *La globalización de la desigualdad*. Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Boltvinik, J., (1998) Métodos de medición de la pobreza. Conceptos y tipología. En: *Los rostros de la pobreza. El debate, Tomo III*. Ciudad de Mexico, Limusa Noriega Editores.
- Boltvinik, J. et al., (2010) *Medición multidimensional de la pobreza en México*. Ciudad de México, El Colegio de México y CONEVAL.
- Cárdenas, E., (2015) *El largo curso de la economía mexicana. De 1780 a nuestros días*. Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), (2019) *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México (tercera edición)*. Ciudad de México, CONEVAL.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), (2019) *Estadísticas de pobreza en Veracruz*. Recuperado de: <https://www.coneval.org.mx/coordinacion/entidades/Veracruz/Paginas/principal.aspx>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), (2014) *¿Qué es el crecimiento pro-pobre?: Fundamentos teóricos y metodologías para su medición*. Santiago de Chile, CEPAL.
- Damián, A., (2019) “Pobreza y desigualdad en México. La construcción ideológica y fáctica de ciudadanías diversas y desiguales” en *El Trimestre Económico*. Vol. 86, Núm. 343: julio - septiembre, pp. 623-666.
- Hernández Laos, E., (2001) “Retos para la medición de la pobreza en Mexico” en *Comercio Exterior*. Vol. 51, Núm. 10.
- Hernández Laos, E. y Benítez Lino, A., (2014) “La pobreza y el ciclo económico en México, 2005-2012” en *Economía: Teoría y práctica*. Enero-Julio, pp. 61-102.
- Hernández Laos, E. y Boltvinik, J., (1999) *Pobreza y distribución del ingreso en México*. Ciudad de México, Siglo XXI Editores.
- Hernández Laos, E. y Velázquez Roa, J., (2003) *Globalización, desigualdad y pobreza: lecciones de la experiencia mexicana*. Ciudad de México, Plaza y Valdés Editores.
- Islas Ochoa, L., (2017) *Medición de la pobreza en México: un enfoque metodológico, 1992-2014*. Tesis de licenciatura. México, Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- 60 Levy, S., (2009) *Pobreza y transición democrática en México*. Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Levy, S. y Marín, F., (1991) “La pobreza extrema en México: una propuesta de política” en *Estudios Económicos*. Vol. 6, No. 1 (Ene-Jun), pp. 47-89.
- Molina, H., (2019) *En Colima y Veracruz creció la pobreza extrema*. Recuperado de: <https://www.economista.com.mx/politica/En-Colima-y-Veracruz-crecio-la-pobreza-extrema-20190805-0131.html>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), (2010) *Informe sobre el Desarrollo Humano 2010*. Nueva York; USA, UN.
- Sen, A., (1983) *Poor, Relatively Speaking*. Oxford Economic Papers, Num. 37.
- Székely, M. coord., (2005) *Números que mueven al mundo: la medición de la pobreza en México*. Ciudad de México, MA Porrúa.
- Székely, M., (2005) “Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004” en *El Trimestre Económico*. Vol. 72, Núm.288: octubre-diciembre, pp. 913-931.

EFFECTOS DE LA APROPIACIÓN DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EN EL EMPLEO PARA LAS ACTIVIDADES DE LOGÍSTICA EN ALMACENES

Rocio Aguilar Trujillo*

(Recibido: 17-agosto-2019 – Aceptado: 22-septiembre-2019)

61

Resumen

A través de este estudio se expone el proceso de automatización de un área de la industria mexicana, así como la transformación de la estructura organizacional y los tiempos de implementación y apropiación de la tecnología inherente a la Industria 4.0.

El énfasis del estudio es demostrar empíricamente que se está llevando a cabo una modificación en la estructura del empleo en la industria mexicana. Sin embargo, aún se está a tiempo para que la industria, la academia y el gobierno diseñen estrategias que desarrollen las habilidades digitales y complementarias que necesita una persona para que pueda insertarse en esta nueva dinámica de la Industria 4.0.

Palabras clave: Industria, logística, empleo, tecnología

Clasificación JEL: O33

Effects of the appropriation of new technologies in employment for logistics activities in warehouses

Abstract

Through this study the process of automation of the Mexican industry is exposed, as well as the transformation of the organizational structure and the times of implementation and appropriation of the technology inherent to Industry 4.0.

The emphasis of the study is to demonstrate empirically that a modification in the structure of employment in Mexican industry is taking place. However, there is still time for industry, academia

* Maestrante de Economía en el Posgrado de la Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México. Correo electrónico: ro.aguilart@comunidad.unam.mx

and government to design strategies that develop the digital and complementary skills that a person needs so that he can be inserted into this new dynamic of Industry 4.0.

Keywords: Industry, logistics, employment, technology

JEL Classification: O33

Introducción

A través de los años, diversos investigadores han estudiado los efectos sociales y económicos de las revoluciones industriales; y con base en ello, han propuesto diversas clasificaciones que permiten identificar las particularidades asociadas a cada evento.

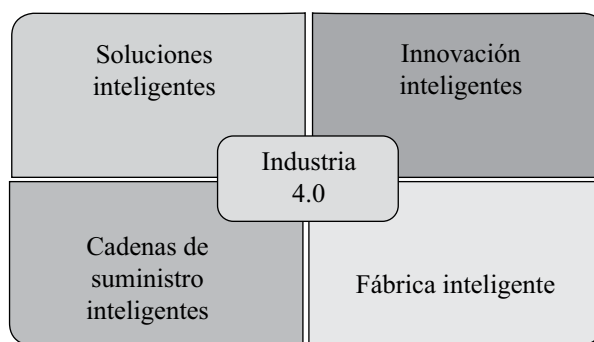
Por un lado, el Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés) ha determinado que actualmente, se vive en la cuarta revolución industrial o coloquialmente llamada ‘Industria 4.0’ (WEF, 2017); mientras que, autores como Carlota Pérez, considera que estamos en una quinta revolución tecnoeconómica (Pérez, 2004), o bien, otros investigadores como Brynjolfsson y McAffe indican que, por ahora, la historia se puede dividir en dos ‘eras de las máquinas’ (Brynjolfsson, 2016).

62

Para este estudio, se retomará el concepto acuñado por el Foro Económico Mundial, el cual indica que la Industria 4.0, se caracteriza por una fusión de tecnologías emergentes en una serie de campos diversos como la robótica, inteligencia artificial, cadena de bloques, nanotecnología, computación cuántica, biotecnología, internet de las cosas, impresión 3D, y vehículos autónomos por decir algunas; así como la tendencia de automatización y el intercambio de datos, particularmente en el marco de las tecnologías de la salud, manufactura y desarrollo.

Asimismo, Val Román, detecta que para que las tecnologías de la información converjan a un “ecosistema digital” es necesario el desarrollo de los cuatro pilares fundamentales de la Industria 4.0 (Val Román, 2016), que se muestran a continuación:

Figura 1
Pilares de la Industria 4.0



Fuente: Val Román (2016: 4).

- Soluciones inteligentes: se basan en sistemas ciber físicos que tiene entradas y salidas con retroalimentación, como parte fundamental de un proceso M2M (máquina a máquina).
- Innovación inteligente: conectividad e información que permea a toda la empresa para extender la innovación. Se basan en procesos colaborativos entre las áreas, incluyendo al cliente final.
- Cadenas de suministro inteligente: cadenas de suministro automatizadas e integradas de manera horizontal.
- Fábrica inteligente: las áreas se entrelazan para poder tomar decisiones de forma óptima.

Todas éstas formadas por la combinación de las tecnologías clave que sustentan a la industria 4.0:

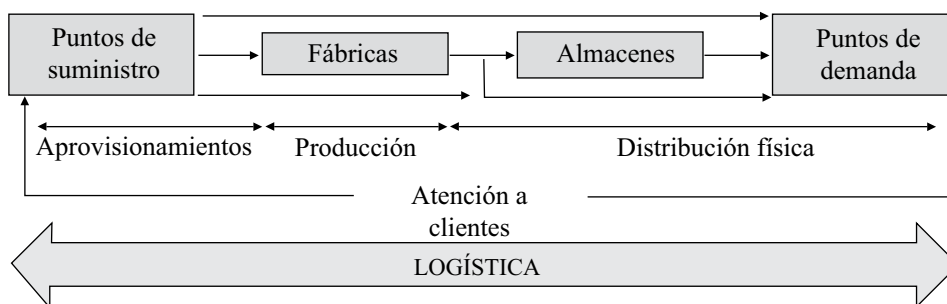
- Ciencia de datos: es un campo multidisciplinario que utiliza métodos, procesos, algoritmos y sistemas científicos para extraer valor de los datos. Se combina una variedad de habilidades, entre ellas estadística e informática para analizar datos recopilados de distintas fuentes (Oracle, 2019).
- Internet de las cosas (IoT): es una red de objetos físicos (vehículos, electrodomésticos, máquinas, dispositivos, etc.) que utilizan sensores e interfaces de programación de aplicaciones (APIs por sus siglas en inglés) para conectarse e intercambiar datos por internet (SAP, s.f.).
- Inteligencia artificial (IA): son sistemas o máquinas que imitan la inteligencia humana para realizar tareas y pueden mejorar iterativamente a partir de la información que recopilan. La IA se trata del proceso, la capacidad de pensamiento y el análisis de datos (Oracle, 2019).
- Robótica: máquinas que pueden efectuar series complejas de acciones y, en especial, que se puede programar por ordenador (Rossiter, 2017).
- Cadena de Bloques (Blockchain): registros digitales que se amontonan en “bloques” y luego se unen criptográfica y cronológicamente en una “cadena” que utiliza complejos algoritmos matemáticos (Wall, 2016).
- Biotecnología: conjunto de técnicas, procesos y métodos que utilizan organismos vivos o sus partes para producir una amplia variedad de productos (Agrobio, s.f.).
- Impresión 3D: proceso técnico de fabricación de un modelo tridimensional físico, a partir de un archivo digital. Es un proceso de fabricación por adición (Morales, 2013).

Sin embargo, es la internet, la base del desarrollo de la cuarta revolución industrial, la cual necesita impulsar un enfoque sistémico para crear una transformación holística en la estructura social, política, cultural y económica de las naciones, que permita abatir la brecha digital, acrecentar la productividad y generar el desarrollo económico.

Por otro lado, los sistemas de logística son definidos como “la gestión estratégica de la adquisición, traslado y almacenaje de materiales y productos acabados, sus informaciones relacionadas, mediante los canales de distribución, maximizando el lucro presente y futuro” (Bowersox 2013, citado en Pinheiro, 2017: 266); por otro lado, Pinheiro define a la logística no sólo como todas aquellas actividades de embalaje, transporte, carga, descarga, almacenaje, etc., sino que incorpora el medio para la adquisición, producción y operación de todo el proceso hasta la entrega al consumidor (Pinheiro, 2017).

Es decir, es la cadena de logística la que concentra los procesos de gestión en las actividades de aprovisionamiento, producción y distribución, tal como lo muestra la figura 2:

Figura 2
Concentración de los procesos de gestión de la logística



64

Fuente: Elaboración propia con base en (Durán, 2001).

Por lo que el objetivo de la logística es satisfacer las necesidades del cliente, a través de un sistema de flujos de recursos tangibles e intangibles, los cuáles se busca que sean gestionados de forma eficiente logrando una disminución en los costos.

Asimismo, es considerada como una actividad medular en el proceso productivo, debido a que contribuye a la mejora continua de procesos y productos que permite aumentar la competencia entre las empresas, por lo tanto, los sistemas de logística tienen como objetivo la disminución de costos, a través de la reducción de los defectos en los productos, la disminución de los tiempos de entrega y la mitigación del desperdicio de los recursos.

Por lo que, el uso de las tecnologías derivadas de la Industria 4.0 a los procesos de almacenaje de ciertas industrias, ha permitido incrementar la productividad, dando paso a la incursión hacia nuevos mercados, rompiendo, principalmente las barreras geográficas.

La implementación de las tecnologías inherentes a la Industria 4.0 sobre las diferentes actividades de logística, han transformado de manera radical los procesos productivos, así como las necesidades, tanto de la industria como de los consumidores.

Si bien es cierto, que dichas tecnologías han mantenido un crecimiento y desarrollo exponencial, sobre todo, en países desarrollados, es imperante estudiar y analizar los efectos que esto conlleva en los países en desarrollo, en especial, para México.

A través de este estudio se busca exponer el proceso de automatización de un área de la industria mexicana, su transformación y los tiempos de implementación y apropiación de la tecnología inherente a la Industria 4.0. Sin embargo, es importante mencionar que este análisis puede aplicarse a cualquier otra área del proceso de producción.

El estudio se enfoca en el análisis de la industria mexicana, motivado por la escasez de datos disponibles referente al tema. Tanto, órganos autónomos, gobierno y academia, se encuentran atados de brazos para diagnosticar de forma correcta la situación referente a la absorción, adopción y apropiación de la tecnología y el empleo.

López-Portillo menciona que para México, aún existe gran incertidumbre sobre lo que nos depara el futuro, sin embargo, es importante empezar a evaluar los cambios referentes a la tecnología, en especial en países en vías de desarrollo, ya que, en comparación con los desarrollados, en los primeros “no existe la gobernanza para darles seguimiento, analizar y guiar estos cambios. No se sabe cuál será el impacto socioeconómico, comercial, político, cultural, medioambiental, ético y religioso. Para avanzar, es necesario aceptar la dimensión de nuestra ignorancia y la insuficiencia de nuestra preparación.” (Lopez-Portillo Romano, 2018: 19).

El énfasis del estudio es demostrar empíricamente que se está llevando a cabo una modificación en la organización productiva de la industria mexicana, en la cual, el desplazamiento de la mano de obra es acelerada en comparación con la creación o reinserción de estos trabajadores a nuevos empleos, derivado de la falta del desarrollo de habilidades multidisciplinarias de los mismos.

Es por ello que, el objetivo del presente trabajo es analizar los efectos que tiene en el empleo, el uso de las innovaciones inherentes a las tecnologías de la Industria 4.0 para las actividades de logística en los almacenes en México.

1. Revisión bibliográfica

Las revoluciones tecnológicas han generado cambios sustanciales en los modelos de producción, que afectan directamente al desenvolvimiento de los sectores de la economía; y estos a su vez, detonan cambios inherentes en la demanda laboral: mano de obra calificada y especializada, conocimiento, destreza y habilidades específicas.

Bajo este tenor, existe una discusión entre diversos autores sobre el verdadero impacto de las tecnologías de la Industria 4.0 en el empleo. Por un lado, Rifkin, señala que las tendencias indican que para el año 2050, tan sólo se ocupará un 5% de la mano de obra humana en los procesos de producción, al ser ésta, sustituida por maquinaria automatizada, robots y ordenadores cada vez más sofisticados. Asimismo, menciona que el 75% de los trabajos -en general- están basados en tareas repetitivas, que pueden ser fácilmente reemplazados (Rifkin, 1996).

Mientras que Frey y Osborne consideraron que las nuevas tecnologías causarán un efecto negativo al mercado laboral, estimando que el 47% de la población será desplazada por alguna de ellas (Frey y Osborne, 2013).

Por otro lado, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) concluye que el desempleo por la inmersión de nuevas tecnologías será de un 14%, sin embargo, también precisa que se crearán nuevos puestos de trabajo para satisfacer la nueva demanda generada por la Industria 4.0 (OCDE, 2016).

Asimismo, cabe destacar que economías como Japón, Corea del Sur y Alemania, han podido equilibrar el desarrollo económico y tecnológico, al tener alta densidad de robotización, pero bajas tasas de desempleo. Un ejemplo es Japón, que, de acuerdo con la Federación Internacional de Robótica (IFR por sus siglas en inglés) es el cuarto país con mayor número de robots por cada 10 mil trabajadores, pero su tasa de desempleo va a la baja, alcanzando un 2.4% para 2018, conforme a estimaciones para el 2019 del Banco Mundial.

La Unión Internacional de Telecomunicaciones, argumenta que históricamente, en cada Revolución Industrial son más los trabajos que se crean en comparación a los que se pierden. Y que también es importante considerar que las estimaciones deberán ser diferentes para cada región geográfica, ya que cada país tiene características tecnológicas diversas (UIT, 2018).

Por lo que siguen las interrogantes sobre la incorporación intensiva de la tecnología en los procesos productivos y entender qué son las revoluciones tecnológicas, qué las originan y cómo permean en el quehacer diario de la sociedad.

1.1. Regulacionismo francés: organización productiva

Para el presente trabajo, se propone utilizar la Teoría de la Regulación como marco analítico, debido a que contiene conceptos y elementos que son capaces de explicar las consecuencias del cambio tecnológico en los procesos de trabajo; específicamente en las condiciones materiales y relaciones laborales.

El análisis central de la Teoría del Regulacionismo francés, toma como referencia la manera en la que las relaciones sociales se reproducen, la hegemonía de determinados grupos y la asimilación de normas; así como los cambios estructurales provocados por los conflictos sociales.

Es por ello, que para analizar la relación empresa-trabajador, los regulacionistas, no sólo consideran el mercado de trabajo o la fijación de precios como lo hace la Teoría Neoclásica, sino que, amplían el objeto de estudio a los factores relacionados con la tecnología, organización y contexto social.

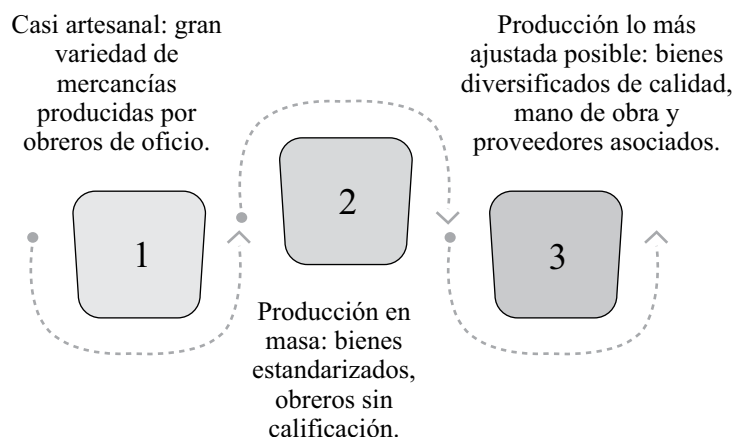
Asimismo, para la Teoría del Regulacionismo francés, los procesos y modelos no son lineales, ni simétricos. Ningún modelo se reproduce de manera similar en diversos contextos y escenarios.

Se integran elementos como:

- Tipos de competencia.
- Determinación del precio.
- Régimen de acumulación.
- Participación del Estado.
- Mecanismos de negociación entre empresarios y trabajadores.

La Teoría de la Regulación, analiza diferentes fases de producción:

Figura 3
Fases de producción



Fuente: Elaboración propia con base en Boyer (2013).

Dichas fases, incorporan los modelos taylorista, pasando por el fordismo, hasta llegar al modelo japonés. Se destaca que los dos primeros modelos se enfocaron a ritmos y a la eliminación de tiempos muertos; ambos fueron implementados en un modelo económico basado en Sustitución de Importaciones (ISI), negociación colectiva, relación salarial amarrada con el Estado, economías cerradas, etc.

Tanto el modelo taylorista, como el fordismo (y la fusión de ambas, como pasó en América Latina); se centraron en los cambios tecnológicos “duros”, es decir, en el cambio de una máquina por otra, para después enfocarse en la introducción y características de implementación de las tecnologías de gestión.

Por otro lado, el modelo japonés, se centra en los procesos de reconversión y transformación empresarial como un todo, acabando con la división del trabajo del modelo taylorista. El contexto económico es la apertura de mercado, los cambios en las reglas de juego, políticas de ajuste, competitividad, subcontratación, externalización o terciarización de actividades, entre otros.

Las técnicas o herramientas dentro del modelo japonés están basados en el sistema de *lean production*, metodología que surge en la industria automotriz japonesa, la cual, busca disminuir los desperdicios para así crear valor. Une elementos tanto de la producción casi artesanal y la producción en masa, pero con un análisis de las actividades que no agregan valor para reducirlas, mientras hace más eficientes las que sí lo hacen.

El *lean production*, permite mejorar el costo, el tiempo y calidad de forma simultánea sin crear una dependencia entre ellos. Permite que los ejecutores del proyecto participen desde el diseño, por lo que se anticipan a posibles problemas durante la operación, dando como resultado una disminución de los costos ante algún cambio requerido.

Algunas técnicas derivadas de este sistema son los círculos de calidad, *just in time*, *kan ban*, *scrum*, 3M (*muri-mura-muda*) entre otros, los cuales pueden ser utilizados de forma individual o hacer una mezcla entre ellos.

Elementos importantes de la organización productiva japonesa son:

- Mantener inventario cero: tener lotes pequeños; hacer que la producción se active por la demanda, es decir, que se produzca cuando se requiere.
- Disminuir el número de clases de trabajo: disminuir la división del trabajo, por la división de la inteligencia del trabajo, la cual consiste en “concebir el proceso de producción, máquinas, organización y formas de cooperación, de manera que delimiten la actividad de aquellos que deberán desarrollarlos y predeterminen su contenido, entendiendo que la máquina es una ayuda para el desarrollo de sus capacidades personales” (Boyer, 2013: 20).
- Mayor integración de la cadena de suministro: interrelación entre las áreas, participación de todos los eslabones de producción, incluyendo proveedores y cliente final, lo cual permite enfocarse en el desarrollo del producto, así como la incorporación de elementos que agreguen valor, desde un momento temprano de la producción.
- Incrementar el porcentaje de la fuerza de trabajo en equipo: trabajo en equipo, colaboración. Se promueve la toma de decisiones a nivel operacional.
- Polivalente: aumentar las habilidades y competencias por persona. Buscar una multifuncionalidad de los empleados.
- Fomentar el mejoramiento de los procesos y productos, a través de la participación de los empleados:

Parte fundamental del análisis de Boyer, son las oscilaciones e incertidumbres causadas por el contexto de la modernidad industrial y la carencia de realismo con la que opera el capitalismo, principalmente, sobre el mercado y el trabajo. La primera puede brindar soluciones a través de la elección de una “estrategia de rentabilidad” que evalúe las características del mercado en el que se desarrolla y con base en ello, construir un modelo productivo.

Mientras que, para disminuir la incertidumbre respecto al trabajo, se debe trabajar en contratos de largo plazo con los asalariados, dejándoles el poder de cooperar y desarrollar sus aptitudes, siempre y cuando se mejoren los productos, las técnicas de producción y los resultados de la empresa, a cambio de unas contrapartidas negociables; y preparar previamente su trabajo, para convertir a la división del trabajo en división de la inteligencia del trabajo. (Boyer, 2013: 17-18).

La evolución en la estructura organizacional, revisada por la Teoría Regulacionista, permite discernir entre la producción masificada y global con mano de obra a bajo costo, contra una producción controlada y especializada, a través del uso de tecnologías exponenciales.

Bajo este tenor, es importante conocer los elementos de la transformación digital como un primer paso de los nuevos procesos productivos.

68

1.2 La transformación digital de la logística en la Industria mexicana

De forma particular, la transformación digital comienza a modificar a la industria desde el liderazgo directivo, hasta el modelo de negocio. Insertando la digitalización en activos, procesos y productos; lo que permite pensar, en una disminución de la brecha de satisfacción entre lo que los clientes esperan con lo que ofrecen las empresas.

Dentro del proceso de transformación digital, existen cuatro elementos importantes:

- Cliente: conocimiento de las preferencias del cliente, para vincularla con posibles hábitos de compra.
- Producto: al conocer las preferencias del cliente, se pueden realizar productos específicos de forma “masiva”. Mientras que, con el uso de la tecnología, se pueden predecir futuras necesidades del cliente, sin que éste lo sepa.
- Operación: la automatización y estandarización de los procesos, permiten a las empresas ser más ágiles y responder de mejor forma al cambio. Asimismo, se reducen los costos y las experiencias del cliente mejora.
- Organización: las organizaciones productivas optan por el desarrollo de habilidades digitales, así como fomentan la innovación y el trabajo virtual. Se busca agregar un valor adicional a la experiencia del usuario, independientemente del producto.

Y en cada uno de estos elementos, la logística forma parte preponderante para el éxito del proceso. Es por ello, que el desarrollo y uso de las tecnologías aplicadas a la logística forma parte integral de las nuevas organizaciones productivas, lideradas por *lean production*.

Las soluciones que incorporan la tecnología en los procesos de logística en almacenes comienzan a permear distintos sectores de la industria mexicana. En algunos casos, la iniciativa de automatización del almacén se da por la propia empresa. Tal es el caso de la Costeña (planta Ecatepec, Edomex), en donde se genera el 85% de su producción y que, en 2011, se consideró como el almacén automatizado más grande de Latinoamérica (Rodríguez, 2011).

En otros casos, las empresas son apoyadas por sus cámaras o asociaciones industriales. Por ejemplo, la Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Veracruz, impulsó en octubre de 2018, un acuerdo de colaboración entre diversos actores del puerto, para participar en la Alianza para una Nueva Conectividad Homologada, Óptima y Resiliente (proyecto ANCHOR); la cuál impulsa el desarrollo y aplicación de Blockchain para mejorar la seguridad en el registro y almacenamiento de datos, así como para la trazabilidad de los productos (Lecona, 2019).

Sin embargo, uno de los mayores retos a los que se enfrenta la industria, son las habilidades y capacidades de los trabajadores. En la encuesta *IoT survey 2020* para México, realizada por PwC, el 84% de los directivos tienen la preocupación de no contar con el personal capacitado o con las habilidades apropiadas para desarrollar, implementar y usar IoT en su fuerza laboral es del 84% (PwC, 2020).

Para las empresas, la implementación de la tecnología en la logística de almacenes puede significar una reducción de los costos de manera integral y progresiva, así como una modificación en la utilización de la mano de obra. Sin embargo, para los empleados, significa un reto mayor, ya que deberán aprender y apropiarse de nuevas habilidades y capacidades para seguir compitiendo en el mercado laboral.

2. Metodología

En términos metodológicos, la investigación sigue dos etapas que son llevadas en forma paralela. La primera, es el análisis descriptivo de las fuentes de carácter secundario (manuales de logística, estudios realizados por la iniciativa privada, artículos académicos, información extraída de los sitios web institucionales y empresariales, entre otros); para concentrar la información pertinente en cuestión conceptual y que permita identificar los fundamentos analíticos para el proyecto.

La segunda etapa se basa en un análisis cualitativo de tipo exploratorio, debido a la carencia de información disponible sobre los procesos de absorción de tecnología para la industria mexicana. Se enfoca en la elaboración de entrevistas semiestructuradas a empresas transnacionales que han implementado alguna tecnología inherente a la Industria 4.0 en sus procesos de almacenaje.

La selección de las empresas no es estadísticamente representativa, ya que, de 15 solicitudes realizadas, sólo tres aceptaron, dos más se negaron a aceptar la entrevista por “temor a que la investigación se destinara a realizar estudios de mercado pagados por su posible competencia” y las restantes no contestaron.

Asimismo, los sectores en las que se desarrollan dichas empresas, no se consideró como factor de selección, por dos razones: i) la logística en almacenes es preponderante dentro del proceso productivo para todas las empresas, sin embargo, es una de las áreas que genera mayores costos, pero menor valor agregado; ii) en los últimos años, se han desarrollado modelos de negocios, basados en la terciarización del almacenamiento de productos.

Para el diseño de la entrevista se consideraron los siguientes elementos y variables: perfil del entrevistado, descripción del sector al que pertenece la empresa, tecnología implementada, nivel de incorporación de nuevas tecnologías en las empresas mexicanas con sus similares en otros países, tipo de experiencia al incorporar nuevas tecnologías, retroalimentación con operativos, proceso de adopción, capacitaciones y perspectivas futuras para la empresa.

Con la intención de obtener una mayor confiabilidad en los resultados, las entrevistas se basaron principalmente en la comunicación formal y en caso de ser posible, se acudió a los centros de almacenaje de las empresas.

La finalidad de este análisis es poder entender las características de las empresas entrevistadas, así como conocer la realidad de los trabajadores al incorporar la tecnología de la Industria 4.0 en sus actividades, e identificar las habilidades necesarias que demanda la nueva industria.

Al existir una fuerte incidencia negativa a la participación de las empresas contactadas, se ampliaron las entrevistas a especialistas, que en este caso son los consultores de logística. Por lo que la población se determinó de manera no probabilística. Los agentes entrevistados están divididos en dos grandes grupos:

- Centros de almacenaje (y/o logística).
- Consultores (expertos) de logística.

Se realizaron entrevistas a tres empresas de las siguientes ramas:

- Manufactura de Productos personales.
- E-Commerce y distribución.
- Manijas para puertas (sector automotriz).

Y dos entrevistas a consultoras dedicadas al desarrollo de soluciones e implementación de nuevas tecnologías en procesos productivos, una de ellas con presencia a nivel internacional.

Cuadro 1
Relación de entrevistas

<i>Empresa</i>	<i>Grupo</i>	<i>Número de entrevistas</i>	<i>Contacto</i>
Productos personales (planta CIVAC, Morelos)	Empresa	4	– Coordinador del área de Logística – Coordinador de Warehouse – Gerente de TIC de la planta
E-Commerce y distribución	Empresa	2	Policy Manager
Manijas para puertas (planta Querétaro)	Empresa	1	Encargado de Logística en Almacén
Sycorax Systems	Consultoría	1	Director General
Propulsar	Consultoría	2	– Socio – Gerente de TIC
Persona física	Consultoría	1	Consultor externo de Walmart y Office Depot
Persona física	Consultoría	1	Implementación del software SAP EWM

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de ambos estudios proporcionarán información sobre los efectos que tiene en el empleo, el uso de las innovaciones inherentes a las tecnologías de la Industria 4.0, en las actividades de logística de los almacenes en México.

3. Resultados

Con base en la información obtenida de las entrevistas realizadas, se puede percibir que, dentro de las actividades de logística en los almacenes, se ha identificado un desplazamiento de la mano de obra por el uso intensivo de las nuevas tecnologías inherentes a la Industria 4.0.

Sin embargo, la percepción respecto a la adopción de la tecnología entre las empresas y las consultoras son distintas, debido a que los objetivos y formas de operar son diferentes, las primeras están “obligadas” a buscar mayores beneficios para poder seguir en el mercado, las segundas, buscan ofrecer mejores soluciones a sus clientes, aunque esto modifique las estructuras del empleo.

Es importante mencionar, que, dentro de las empresas, también hay discrepancias respecto a la integración de nuevas tecnologías en los procesos productivos.

Por un lado, tenemos la visión seguida por la empresa de E-Commerce y distribución, la que considera que no hay ningún desplazamiento dentro de la dinámica de trabajo, al contrario, la implementación de la tecnología en los almacenes ha beneficiado a sus empleados, ya que ahora caminan menos y disminuyen el margen de error por la confusión de productos, debido a la forma “caótica” de organizar los mismos, aunado del sistema de etiquetado y geolocalización.

Asimismo, esta empresa busca ampliar el número de almacenes, ya que teniendo los productos más cerca del lugar de residencia del cliente, es más rápida y eficaz la entrega, ganando mercado por la atención al cliente.

Sin embargo, también es importante mencionar que el origen de esta empresa se dio en un país desarrollado y dentro del contexto de la Industria 4.0; aunado a que su base de operaciones se encuentra en el uso de la internet, por lo que sus características de creación, le ha ayudado a adoptar las nuevas tecnologías y su evolución en la estructura de trabajo, no ha sufrido grandes modificaciones.

Por otro lado, la empresa encargada de la manufactura de manijas para automóviles admite que las estructuras de empleo se han modificado, motivado principalmente por exigencias de clientes internacionales y por las nuevas normas de calidad a nivel mundial. Es decir, la incorporación de nuevas tecnologías es resultado de acuerdos comerciales.

Dentro de los rangos gerenciales, se considera que el uso intensivo de nuevas tecnologías trae como resultado una mayor productividad, además de superar satisfactoriamente los controles de calidad solicitados, por lo que pueden expandir su mercado.

La evaluación interna se enfoca en resultados de productividad e innovación reflejado en costos, no tanto en un análisis social con el trabajador. Algo similar ocurre con la empresa dedicada a la elaboración de productos personales. En este caso, el coordinador de almacén menciona que dicha área, además de no generar un valor adicional a la producción, tiene un costo elevado para su mantenimiento.

Sin embargo, su función para el proceso de negocio es de alta relevancia, ya que en esta etapa se evalúa la calidad del producto previa a la entrega al consumidor final. Aquí, es dónde en los resultados de la evaluación al personal con respecto a la integración de nuevas tecnologías de la Industria 4.0 se encuentra en desventaja y por ende el personal es reasignado o despedido de la empresa.

Mientras tanto, el panorama para las Consultoras es diferente. En ambos casos, entienden que la adopción y apropiación de nuevas tecnologías es fundamental para que una empresa

pueda sobrevivir a la dinámica actual. Aunque también mencionan las implicaciones derivadas de esta absorción.

Tanto Sycorax, como Propulsar señalan que la tecnología modifica las estructuras de trabajo de forma apresurada, pero que, en el caso de Latinoamérica, principalmente México, el proceso es lento. Esto lo atribuyen a tres posibles factores:

- Los costos para adquirir nueva tecnología son bastante elevados, por lo que las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (Mipymes) no tienen la posibilidad económica para adquirir nuevas herramientas.
- La cultura laboral, en la que el trabajador debe estar presente el 100% del tiempo, es otra limitante que ven las consultoras. Varias herramientas tecnológicas fomentan el trabajo remoto, que es algo a lo que los mexicanos no están acostumbrados, ni tienen las habilidades necesarias para que se emplee con éxito.
- El miedo a la implementación de nuevas tecnologías es el factor más subjetivo de la lista, sin embargo, está presente en varias empresas, el cual, en algunos casos, esto se exagera al unirse con el cambio generacional. El miedo se fundamenta en la poca confiabilidad que se le da a una máquina para que ésta pueda almacenar y procesar datos, o todavía “peor”, para que pueda tomar decisiones sobre el negocio.

72

Las consultoras concluyen que en la actualidad es imperante que las empresas adopten alguna de las tecnologías inherentes a la Industria 4.0 para que pueda sobrevivir en el mercado, pero que también, esto ha dado permeado en las dinámicas del empleo, debido a que los proyectos para las que son contratadas tienen la finalidad de despedir empleados, bajo la bandera de la “innovación” y “disrupción”.

Otro hallazgo identificado por parte de las consultoras es la resistencia de los trabajadores a la incorporación de nuevas tecnologías y que es respaldada por los sindicatos. Por lo que, las empresas han tenido que negociar utilizando argumentos como:

- Garantizar una disminución del trabajo relacionado con el desgaste y esfuerzo físico.
- Brindar condiciones ergonómicas adecuadas para el desempeño de sus actividades.
- Disminuir los riesgos de seguridad inherentes a las actividades de los puestos de trabajo.
- Reubicar a los trabajadores a otras áreas con fines de crecimiento laboral.

Sin embargo, estos argumentos no garantizan que la totalidad de los trabajadores se mantengan en el puesto, pero si ayuda a la aceptación del uso de nuevas tecnologías, además de evitar presiones que afectan la operación del negocio, por parte de los sindicatos.

Conclusiones

Empíricamente se puede apreciar hasta el momento, que, a pesar de que existe una sustitución hombre-máquina en las áreas de logística en los almacenes de las empresas trasnacionales o con niveles altos de facturación, este proceso es lento.

Dos de las razones que pueden explicar este comportamiento, son:

- El alto costo que tiene la implementación de la tecnología inherente a la Industria 4.0 en los procesos de logística en los almacenes.

- La dependencia de las empresas con los proveedores de tecnología; por ejemplo, la empresa que se dedica a la elaboración de productos personales firmó un convenio con una universidad estatal para desarrollar robots que pudieran maniobrar envases de aerosol, sin embargo, esto resultaría más caro que comprar la tecnología, por las diferentes normas de seguridad que debe de cumplir, ya que un pequeño accidente puede provocar una explosión en la planta.

Por otro lado, para el gobierno, este escenario representa todo un desafío en dos vertientes, el primero, es generar un sentido de urgencia ante este nuevo panorama por parte de los tomadores de decisiones y el segundo, diseñar una estrategia para el desarrollo de habilidades digitales para los trabajadores en cualquier nivel educativo o área de conocimiento. Además de incorporar el uso colaborativo de tecnologías para lograr dos objetivos:

- Fomentar la cooperación entre pares.
- Dar pauta a la creación de grupos multidisciplinarios que incentiven un ambiente propicio para la innovación.

El desarrollo de habilidades digitales deberá estar acompañada de un elemento transversal, que son las habilidades complementarias. Es decir, no es suficiente que una persona logre escalar en los niveles de habilidades digitales, sino también, debe apropiarse de estas habilidades complementarias, entendidas como habilidades que le permiten al trabajador identificar y dar solución a problemas que se lleguen a presentar en los procesos o en los productos terminados, a través de metodologías que propicien un pensamiento crítico, y que a la postre, la combinación de estos, cree un ambiente cognitivo de creatividad e innovación.

Las habilidades complementarias toman como base metodologías “*agile*” o *Lean*, como lo es *Scrum* o *Kanban*. Las cuales tienen la característica de no emplear cambios drásticos en los procesos de producción o roles de trabajo. Por lo que pueden implementarse mejoras de forma gradual, para que el proceso de innovación no impacte de manera negativa a la empresa.

Es importante también, apropiarse de metodologías como “*design spring*”, que permitan generar una sinergia entre diferentes áreas dentro de la empresa, para identificar los problemas, previo a enfocarse en generar soluciones.

También, es importante integrar a la sociedad para generar una evolución en el concepto o visión de la “triple hélice” (Academia-Gobierno-Industria). Que de acuerdo con Ponce-Jaramillo, este modelo enmarca las interacciones entre los tres actores, que se explica de la siguiente manera: la academia e industria interactúan con la finalidad de resolver problemas técnicos, mientras se gesta un proceso de transferencia de conocimiento. Mientras tanto, academia y gobierno, buscan tener una relación, para estimular las políticas enfocadas al desarrollo tecnológico, así como para crear e implementar políticas públicas que promuevan un crecimiento económico (Ponce-Jaramillo, 2017).

Sin embargo, aún no se considera el papel que tiene la sociedad en esta vinculación, siendo esta la esfera más importante, ya que es aquí donde el efecto de la tecnología es más visible, desde la adopción que debiera estar vinculada con el papel de la academia y del propio Estado, hasta las repercusiones de una implementación acelerada de la misma, por las condiciones de la industria

La transformación ya comenzó; y mientras se siga debatiendo sobre si afectará o no en el empleo en México, se está dejando de lado el papel del Estado y de las Instituciones Educativas,

que son los agentes principales para desarrollar las habilidades digitales y el conocimiento, que necesitan las nuevas generaciones para insertarse en esta nueva dinámica de la Industria 4.0, así, como otorgar las herramientas necesarias para que las generaciones que están siendo desplazadas puedan adaptarse a las nuevas necesidades y actividades económicas.

Bibliografía

- Agrobio, (d. b. v. a., s.f. Definición y aplicaciones de la biotecnología. [En línea] Disponible en: <https://www.agrobio.org/biotecnologia-definicion-y-aplicaciones/#.XivZxsgzbiU> [Último acceso: 24 enero 2020].
- Banco Mundial, 2019. Desempleo, total (% de la población activa total) (Estimación modelado OIT). [En línea] Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS> [Último acceso: 30 06 2019].
- Boyer, R. M. F., 2013. Los modelos productivos. Madrid: Editorial Fundamentos.
- Brynjolfsson, E. y A. M., 2016. La segunda era de las máquinas: trabajo, progreso y prosperidad en una época de brillantes tecnologías. Buenos Aires, Argentina: Temas.
- Durán, A. G. G. e. a., 2001. La logística y el comercio electrónico. España: McGraw-Hill.
- Frey, C. y M. A. O., 2013. The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation?, Reino Unido: Oxford University Engineering Science Department.
- Idalia Estefania Ponce-Jaramillo, D. G.-C., 2017. Factores clave en la vinculación de la triple hélice: Matriz del Estado del Arte. Ciudad de México, Gestión de la Innovación para la competitividad., p. 14. IFR, 2018. IFR Press Conference. [En línea] Disponible en: https://ifr.org/downloads/press2018/WR_Presentation_Industry_and_Service_Robots_rev_5_12_18.pdf [Último acceso: 25 06 2019].
- Leona, M. J., 2019. De blockchain y otras innovaciones. Portum. Aduanas, comercio exterior, logística, Issue Edición 62, pp. 4-6.
- Lopez-Portillo Romano, J. R., 2018. La gran transición: Retos y oportunidades del cambio tecnológico exponencial. Primera ed. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Mecalux, 2018. Principales tipos de operador logístico: ¿Cuáles son y qué hacen?. [En línea] Disponible en: <https://www.logismarket.es/blog/tipos-operadores-logisticos-que-hacen/> [Último acceso: 23 septiembre 2019].
- Morales, C., 2013. Impresión en 3D ¿qué diablos es eso?. [En línea] Disponible en: <https://www.forbes.com.mx/impresion-en-3d-que-diablos-es-eso/> [Último acceso: 23 enero 2020].
- OCDE, 2016. The risk of automation for Jobs in OCDE Countries: A comparative analysis, s.l.: Social, emplyment and migration Working papers. OCDE.
- Oracle, 2019. ¿Qué es la Inteligencia Artificial?. [En línea] Disponible en: <https://www.oracle.com/mx/artificial-intelligence/what-is-artificialintelligence.html> [Último acceso: 24 enero 2020].
- Oracle, 2019. Inteligencia Artificial (IA) de Oracle: ¿Qué es la ciencia de datos?. [En línea] Disponible en: <https://www.oracle.com/mx/data-science/what-is-data-science.html> [Último acceso: 24 enero 2020].
- Pérez, C., 2004. Revoluciones tecnológicas y capital financiero: La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Editores Argentina.
- Pinheiro, O. S. B. e. a., 2017. Una definición de la logística interna y forma de evaluar a la misma. Revista Chilena de Ingeniería, pp. 264-276.
- Ponce-Jaramillo, I. E. y D. G.-C., 2017. Factores clave en la vinculación de la triple hélice: Matriz del Estado del Arte. Ciudad de México, Gestión de la Innovación para la competitividad., p. 14.
- PwC México, s.f. El rol de la función de abastecimiento ante una mayor complejidad en la cadena de suministro. [En línea] Disponible en: <https://www.pwc.com/mx/es/digital-operations/rol-funcion-abastecimiento-cadena-suministro.html> [Último acceso: 24 febrero 2020].

- PwC, 2020. IoT Survey México. [En línea] Disponible en: <https://www.pwc.com/mx/es/iot-survey.html> [Último acceso: 25 febrero 2020].
- Rifkin, J., 1996. El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era. España: Paidós.
- Rodríguez, I., 2011. La Costeña estrena almacén automatizado. [En línea] Disponible en: <https://expansion.mx/manufactura/2011/05/25/la-costena-estrena-almacen-automatizado> [Último acceso: 12 noviembre 2019].
- Rossiter, J., 2017. La robótica, los materiales inteligentes y su impacto futuro para la humanidad. En: El próximo paso: la vida exponencial. España: BBVA-OpenMind, pp. 27-44.
- SAP, s.f. ¿Qué es Internet de las Cosas (IoT)? [En línea] Disponible en: <https://www.sap.com/latinamerica/trends/internet-of-things.html> [Último acceso: 24 enero 2020].
- SoftDoit, s.f. Operadores logísticos: definición y tipos. [En línea] Disponible en: <https://www.softredoit.es/software-gestion-almacen-consejo/operadores-logisticos-que-son-y-que-tipos-hay.html> [Último acceso: 23 09 2019].
- UIT, 2018. AI and jobs: 4 key steps governments can take to limit job displacement. [En línea] Disponible en: <https://news.itu.int/artificial-intelligence-automation-and-the-future-of-work-unequal-impacts-necessitate-targeted-responses/> [Último acceso: 05 07 2019].
- Val Román, J. L. d., 2016. Industria 4.0: la transformación digital de la industria, Bilbao, España: Facultad de Ingeniería de la Universidad de Deusto.
- Wall, M., 2016. ¿Qué es una cadena de bloques y por qué podría ser la tecnología más importante de nuestra era?. [En línea] Disponible en: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/01/160125_finde_tecnologia_cadena_bloques_que_es_ac [Último acceso: 23 enero 2020].
- WEF, 2017. Vivir en los tiempos de la Cuarta Revolución Industrial. [En línea] Disponible en: <https://es.weforum.org/agenda/2017/02/magnitud-e-implicaciones-de-la-cuarta-revolucion-industrial/> [Último acceso: 25 06 2019].

CONVOCATORIA

La revista *Tiempo Económico* invita a alumnos de licenciatura y posgrado en economía y áreas afines, egresados, investigadores, personalidades del mundo económico y político a presentar trabajos para su publicación bajo las siguientes normas:

1. Sólo se reciben materiales inéditos.
2. Al someter a dictamen un trabajo para su posible publicación en *Tiempo Económico*, el (los) autor(es) se compromete (n) a no proponerlo simultáneamente para su publicación en otro medio.
3. Las colaboraciones serán artículos de investigación o ensayos (estudios con referente empírico, de carácter teórico o conceptual).
4. Los requisitos de texto son: extensión no mayor a 25 cuartillas, letra Arial 12 puntos, 1.5 espacio y justificado (las notas al pie de página a 10 puntos y espacio sencillo).
En el texto deberá incluirse:
 - Título (inglés y español respectivamente).
 - Nombre del (los) autor (res) y a pie de página sus datos: adscripción, cargo que desempeña y correo electrónico.
 - Resumen de 10 líneas máximo (inglés y español respectivamente).
 - Palabras clave, de tres a cinco (inglés y español respectivamente).
 - Clasificación JEL de las mismas palabras claves, ver el listado en: <http://www.et.bs.ehu.es/varios/jel.htm>
 - Introducción, desarrollo y conclusiones.
 - La bibliografía debe estar referenciada con formato Harvard. En el caso de libros: Sen, A. (1987). *Ethics and Economics*, Oxford: Blackwell. En el caso de revistas: Williamson, O. (1994). "Visible and invisible governance", *American Economic Review*, vol. 8, núm. 2, pp.323-326.
 - Todas las gráficas deben estar *insertadas como objeto, de acuerdo a su ubicación*, en el mismo texto. Además, deberán enviarse los archivos correspondientes en formato Excel señalando su ubicación.
5. Todo trabajo recibido será sometido a dictamen mediante un proceso anónimo en la modalidad de doble ciego. Sin excepción el dictamen es inapelable y la evaluación será comunicada al (los) autor(es) del trabajo.
6. Los artículos aceptados para su publicación en la revista podrán ser objeto de revisión de estilo.
7. Junto con el trabajo anexar la carta de originalidad y cesión de derechos

Recepción de artículos, informes o dudas con el Dr. Oscar Enrique Martínez López, editor de la revista *Tiempo Económico*, situada en UAM, Unidad Azcapotzalco, Dpto. de Economía, Edificio HO, 1er. Piso, Av. San Pablo Núm. 180, Col. Reynosa, Tamaulipas, Azcapotzalco 02200, México, Ciudad de México. Correo: tiempoeconomico@azc.uam.mx, Teléfonos: 53189130, 53189484, ext. 106. Asimismo, se les invita cordialmente a que visiten nuestra página web: www.tiempoeconomico.azc.uam.mx



SUMARIO

Presentación

Las ondas largas en la vida económica. Una reflexión
Edgar Alejandro Buendía Rice

**Las alianzas estratégicas como factor de internacionalización
para la micro y mediana empresa**
Angélica Hernández Leal, María Luisa Quintero Soto
y Elisa Bertha Velázquez Rodríguez

Incentivos para la negociación y juegos cooperativos
Carlos Emiro Gutiérrez Arias

**Elección económica individual y colectiva, bajo un contexto socio-
cultural**
Oscar Rogelio Caloca Osorio, Cristian Eduardo Leriche Guzmán
y Víctor Manuel Sosa Godínez