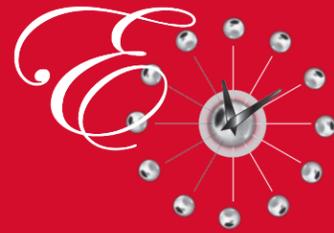


**REVISTA TIEMPO ECONÓMICO**  
**Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco,**  
**División de Ciencias Sociales y Humanidades**  
**Vol. XVII, No. 51 segundo cuatrimestre mayo-agosto de 2022**



DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

Av. San Pablo 420, colonia Nueva el Rosario, 02128, Alcaldía Azcapotzalco, Ciudad de México.

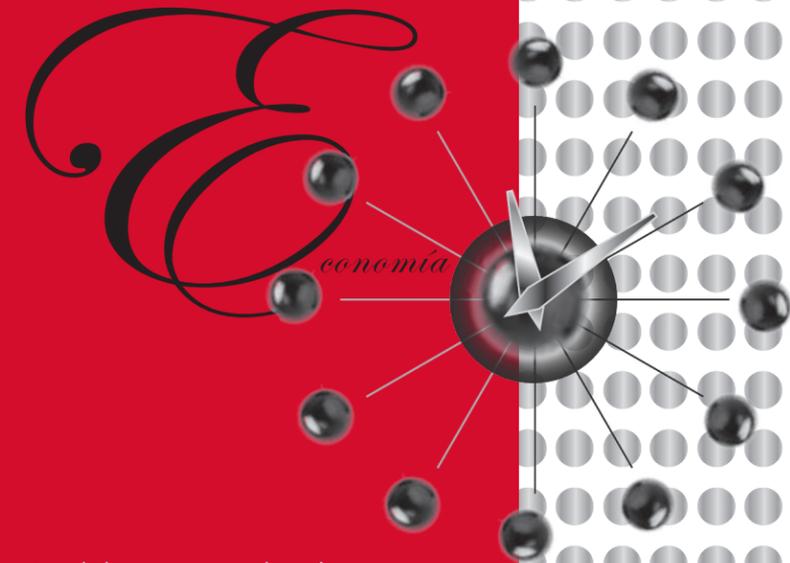
TIEMPO ECONÓMICO REVISTA UNIVERSITARIA DE ECONOMÍA No. 51 segundo cuatrimestre mayo-agosto de 2022



# Tiempo Económico

Revista Universitaria de Economía

No. 51 segundo cuatrimestre  
mayo-agosto de 2022



## Presentación

- Avances y perspectivas de la economía conductual: su influencia en las políticas públicas regionales de América Latina  
*María José Suazo Sánchez*
- Análisis de una sociedad esnobista: reflexiones sobre la Teoría de la clase ociosa de Veblen  
*Carlos Vladimir Ruiz Rubert*
- Productividad laboral y especialización en el sector servicios: un análisis del comercio al por mayor en el norte de México, 1998-2018  
*Leonardo Pérez-Victorino*
- Afiliación a servicios médicos y factores que influyen en el gasto en salud de los hogares mexicanos: 2020 y 2022  
*Oscar Mohamed Gómez Orduña*

ISSN 1870-1434

Universidad Autónoma Metropolitana  
Casa abierta al tiempo **Azcapotzalco**



## **REVISTA TIEMPO ECONÓMICO**

UAM, Unidad Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades  
Vol. XVII, No. 51, Segundo Cuatrimestre de 2022

### Sumario

<b>Presentación</b>	3
<b>Avances y perspectivas de la economía conductual: su influencia en las políticas públicas regionales de América Latina</b> María José Suazo Sánchez	5
<b>Análisis de una sociedad esnobista: reflexiones sobre la Teoría de la clase ociosa de Veblen</b> Carlos Vladimir Ruiz Rubert	19
<b>Productividad laboral y especialización en el sector servicios: un análisis del comercio al por mayor en el norte de México, 1998-2018</b> Leonardo Pérez-Victorino	35
<b>Afiliación a servicios médicos y factores que influyen en el gasto en salud de los hogares mexicanos: 2020 y 2022</b> Oscar Mohamed Gómez Orduña	61

## PRESENTACIÓN

«Sólo hay un bien, el conocimiento,  
y sólo un mal, la ignorancia»

SÓCRATES

Siendo el espacio de diálogo y difusión de la investigación que es *Tiempo Económico*, Revista Universitaria de Economía, es un verdadero gusto para la publicación presentar ante ustedes, el tiraje correspondiente al número 51 del segundo cuatrimestre de 2022, en una compilación de cuatro artículos de amplia variedad temática que nos permiten sumar distintos elementos para entender a la realidad desde diferentes aristas, abarcando amplias dimensiones y entornos económicos, políticos, sociales y culturales.

Abrimos este número con una relevante revisión de la literatura en la Economía Conductual, bajo el título: «*Avances y perspectivas de la economía conductual: su influencia en las políticas públicas regionales de América Latina*», contribución de María José Suazo Sánchez, egresada de la Licenciatura en Economía, de la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco. En este ensayo la autora esboza la relevancia de la Economía Conductual y del Comportamiento, lo que ayuda a la comprensión e influencia a la toma de decisiones de los individuos. Esta novedosa perspectiva toma principios de la psicología para abstraer a la compleja realidad económica, por lo que su marco teórico ha sido tomado como base de referencia para el estudio y desarrollo de políticas públicas. De este modo, un aporte de este artículo radica en tomar como base los principios de la Economía Conductual para abordar distintas problemáticas económicas, sociales y del bienestar como la educación y la salud, tomando como ejemplos aplicaciones en algunas regiones de América Latina. De este modo, de acuerdo con la autora, los tomadores de decisiones en la esfera pública pueden diseñar líneas de acción efectivas y eficientes tomando en cuenta las diferencias de los individuos así como sus motivaciones e incentivos.

La Teoría de la clase ociosa de Thorstein Veblen invita a realizar reflexiones para comprender el dinamismo en el consumo de la sociedad actual. En este sentido, Carlos Vladimir Ruiz Rubert, egresado de la Licenciatura en Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, presenta un ensayo donde revisa los conceptos fundamentales de esta discusión en el trabajo titulado: «*Análisis de una sociedad esnobista: reflexiones sobre la Teoría de la clase ociosa de Veblen*». En este aporte, el autor invita a cuestionar normas y valores que definen o guían las decisiones de consumo de los individuos y que a pesar de los vertiginosos cambios sociales, científicos y tecnológicos, se presenta como una constante la búsqueda del estatus y prestigio, por lo que el origen del consumo ostentoso y la influencia de la denominada clase ociosa (denominada

como «no productiva») es fundamental como marco de referencia en la distorsión de prioridades y aspiraciones, descritos de acuerdo con el discurso de esta exposición, en este mundo contemporáneo absorto en el consumismo.

El estudio de la productividad y su impacto de la Economía Regional abre nuevos espacios de discusión para la elaboración de políticas públicas mejor dirigidas. En este matiz, Leonardo Pérez-Victorino, alumno de la Maestría en Economía (ME) de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, presenta un estudio titulado: «*Productividad laboral y especialización en el sector servicios: un análisis del comercio al por mayor en el norte de México, 1998-2018*». En el trabajo, el autor enfatiza la relación entre la productividad laboral y la especialización en el sector del comercio al por mayor en un espacio territorial de veintitrés microrregiones en la frontera norte de México, durante el período 1998-2018. Para elaborar su exposición, el especialista parte de una estrategia metodológica que incluye un análisis sociodemográfico, el cálculo de coeficientes de localización económica (QL) y de participación relativa (PR) así como de la propuesta de un modelo de datos de panel utilizando el procedimiento Arellano-Bond para evaluar esta relación. La investigación concluye que existe cierta evidencia de una relación bidireccional, entre la especialización y la clase de actividad, medida a través del coeficiente QL y PR, cuya dependencia tiene cierta variación de acuerdo con la clase de actividad.

Cerrando esta edición, Oscar Mohamed Gómez Orduña, egresado de la Licenciatura en Economía, UAM Unidad Azcapotzalco, presenta un estudio donde destaca los factores que influyen en el gasto que los hogares mexicanos que destinan a la salud, tema trascendental después de la emergencia sanitaria mundial por la Covid-19 con un artículo bajo el título: «*Afiliación a servicios médicos y factores que influyen en el gasto en salud de los hogares mexicanos: 2020 y 2022*». Para realizar su exposición, el autor parte de la estimación de un modelo Tobit utilizando datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de los años 2020 y 2022 para examinar variables relevantes como la afiliación médica, la presencia de personas con discapacidad y el nivel educativo del jefe de hogar que impactan en la asignación de ingresos al gasto en salud. Se destaca a lo largo del trabajo, la importancia de estas variables en la toma de decisiones económicas dentro de los hogares en México, revelando variables determinantes como la protección social y la educación siendo factores determinantes en la reducción de gastos catastróficos en salud. Los resultados de esta investigación indican que los hogares con miembros afiliados a servicios médicos formales y con jefes de hogar con mayor nivel educativo tienden a presentar un menor gasto en salud, en contraste que con la discapacidad de algún miembro del hogar, este gasto incrementa de forma significativa.

*Tiempo Económico* en su edición 51, agradece ampliamente a todas y todos los colaboradores que han depositado su confianza en la continuidad de este proyecto de difusión universitaria: desde autoras, autores, revisoras, revisores, lectoras y lectores, siendo un verdadero gusto invitarlos a continuar participando en él, de este modo la publicación seguirá siendo un canal de comunicación siempre abierto al diálogo, sin mayor requisito que el rigor académico.

Lic. Carlos Roque Rodríguez  
Director de la revista *Tiempo Económico*

## AVANCES Y PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL: SU INFLUENCIA EN LAS POLÍTICAS PÚBLICAS REGIONALES DE AMÉRICA LATINA

María José Suazo Sánchez\*

(Recibido: 23-junio-2021 – Aceptado: 17-agosto-2022)

5

### **Resumen**

Alrededor del mundo, la relevancia de la Economía Conductual o del Comportamiento (EC) ha ido creciendo, ayudando en la comprensión e influencia sobre la toma de decisiones de los individuos incorporando sus contextos psicológicos, históricos, sociales, culturales y geográficos, entre otros. La EC utiliza principios de la psicología para entender la realidad económica del mundo; la aplicación del marco teórico y analítico de esta vertiente se ha desarrollado en el estudio de las políticas públicas de los países. Se han abordado desafíos económicos, sociales y del bienestar como la educación y la salud utilizando los principios conductuales especialmente en Latinoamérica. A través de esta vertiente económica los *policy makers* y las organizaciones gubernamentales pueden diseñar líneas de acción para dirigir el comportamiento de los ciudadanos hacia el bienestar común con resultados efectivos y eficientes tomando en cuenta las diferencias de los individuos.

**Palabras clave:** Comportamiento, microeconomía, políticas públicas

**Clasificación JEL:** D9, Y80, D91

\* Egresada de la Licenciatura en Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. Correo electrónico: al21820109495@azc.uam.mx.

## Advancements and Perspectives of Behavioral Economics: Its Influence on Regional Public Policies in Latin America

### *Abstract*

Around the world, the relevance of Behavioral Economics (BE) has been growing, helping to understand and influence individuals' decision-making by incorporating their psychological, historical, social, cultural and geographic contexts, among others. BE uses principles of psychology to understand the economic reality of the world; the application of the theoretical and analytical framework of this aspect has been developed in the study of the public policies of the countries. Economic, social and well-being challenges such as education and health have been addressed using behavioral principles, especially in Latin America. Through this economic aspect, policy makers and government organizations can design lines of action to direct the behavior of citizens towards the common well-being with effective and efficient results, considering the differences of individuals.

6

**Keywords:** Behavior, microeconomics, public policies

**JEL Classification:** D9, Y80, D91

### **Introducción**

La investigación económica en las últimas décadas ha dado paso a la formación de una variedad de teorías que toman en cuenta aspectos de la sociedad que no presentaban relevancia significativa en el pasado, estas tienen un directo conflicto con los principios generales de la teoría neoclásica, como el de la racionalidad y que influyen en el estudio y desarrollo de la ciencia económica. Algunos principios neoclásicos no toman en cuenta las diferencias culturales, sociales y religiosas de los individuos que estudian; lo que reduce a la sociedad a un ente homólogo y si bien la finalidad de las acciones que estos realizan es el mismo, los satisfactores de las necesidades no lo son. Las decisiones que se toman para alcanzar este fin no son comparables entre cada individuo.

Los comportamientos irracionales, su impacto, así como la naturaleza de los bienes públicos, provocan la necesidad de nuevas vertientes de la economía, buscando no desmentir ni superar a ninguna, sino coexistir con el fin de aportar un mejor entendimiento del entorno.

Ejemplos de estas teorías emergentes son: la economía cultural, que combina a la economía con ramas como la sociología y la antropología para explicar la relación de ella en el contexto cultural de los individuos; la economía feminista que cuestiona de forma crítica y analítica las desigualdades por razón de género presentes en el ámbito económico; la economía del cuidado, que hace referencia a la evolución de la sociedad con respecto al trabajo doméstico y sus implicaciones con la estructura económica de las comunidades; la economía sustentable, que ha tomado especial relevancia en las últimas décadas debido al cambio climático y la contaminación, centrándose en buscar equilibrar el crecimiento económico sin dejar de lado el cuidado del medio ambiente, priorizando

el bienestar social a largo plazo; la economía conductual, tema principal de la presente investigación, la cual utiliza, fundamentalmente, principios psicológicos para comprender cómo los individuos toman decisiones en la práctica, más allá de las teorías en las que es difícil contemplar la existencia de sesgos en sus decisiones.

La Economía Conductual (EC) ha tenido especial divulgación a nivel mundial en años recientes, tanto por sus bajos costos como por sus grandes resultados en diversos ámbitos de la vida económica de los agentes. En este artículo, se propone abordar el tema de la EC debido a su gran relevancia en la sociedad contemporánea. El objetivo principal es realizar una revisión de las perspectivas y diversos avances de la EC, así como identificar los beneficios que el desarrollo de ésta puede traer a la sociedad desde su aplicación en las políticas públicas.

Para lograr este propósito, el documento se estructura en cuatro secciones. En la primera, se explora la evolución de la Teoría Conductual con base en la EC desde su surgimiento. La segunda se enfocará en definir los principales supuestos de esta rama de la economía para poder comprenderla a fondo. Por último, en las dos secciones restantes se examinan sus aplicaciones en Latinoamérica, dado que en esta región la aplicación del enfoque conductual es relativamente nuevo, sin embargo, se utilizan sus principios para desarrollar políticas públicas.

## 1. Economía Conductual y su evolución a través del tiempo

La Economía Conductual (EC) es un área de las ciencias económicas relativamente nueva. Surge como una respuesta a la economía neoclásica, combinando distintos de sus elementos con la psicología intentando explicar el comportamiento de los agentes económicos. Esta rama ha crecido rápidamente desde su emergencia, especialmente después de que Richard Thaler (acompañado de Cass Sunstein) obtuviera el Premio Nobel de Economía en 2017, con su libro *«Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness»*. La publicación de esta obra dio paso a la evolución del estudio de la influencia de la psicología dentro de la economía, dándole el nombre a esta disciplina.

La EC hace referencia al uso de herramientas de diversas áreas de las ciencias sociales, principalmente de la psicología y la economía analítica, que considera los patrones presentes en distintas series de datos, en este caso los patrones de comportamiento de los individuos. Debido al recibimiento que tuvo esta publicación, Sunstein y Thaler actualizaron la teoría planteada en dicho trabajo para después publicar una nueva obra en 2021, titulada *«Nudge: The Final Edition»*.

La EC estudia la divergencia entre lo que los agentes económicos deben hacer o elegir (lo racional u óptimo) y lo que realmente hacen. Busca fortalecer la teoría económica neoclásica haciendo los supuestos más cercanos al verdadero comportamiento de los individuos, como lo es la racionalidad limitada de los agentes. Esta afirmación no es atribuible a un ente en particular, ya que es una descripción general de uno de los enfoques principales de la EC.

Debido a que la Teoría Conductual de la EC enfatiza comprender cómo las personas toman decisiones económicas en la práctica, a menudo se desvían de lo que se consideraría una elección óptima desde una perspectiva puramente racional. La influencia de las circunstancias psicológicas y cómo se presenta la información para que se tomen decisiones, el uso del enfoque heurístico para este mismo fin y la influencia del contexto social y cultural de los individuos influye en esta práctica.

El profesor Raj Chetty de la Universidad de Stanford explica a la EC como un complemento de la teoría económica tradicional (Chetty, 2015) ya que busca enriquecer a esta última ampliando la comprensión de las decisiones económicas de los individuos considerando las limitaciones cognitivas y emocionales, así como los aspectos culturales y sociales que les rodean. Thaler se convirtió en un galardonado autor provocando un gran interés en el estudio de las implicaciones psicológicas en el comportamiento económico de los agentes. Sin embargo, desde el siglo XVIII existieron diversos autores interesados en la relación entre las consecuencias de la *psique* de los agentes y la vida económica de los mismos; al estar en conflicto con la definición de la psicología como ciencia fue muchos años después, alrededor de 1950 cuando se empezó a estudiar esta relación desde una perspectiva más objetiva. Es precisamente en las teorías de Kahneman y Tversky (1979) y Simons (1955) en que Thaler (1990) se inspiró para seguir con un estudio aún más formal de la EC.

Daniel Kahneman, uno de los modelos a seguir de Thaler, fue un psicólogo por la Universidad de Berkeley, el cual basó su trabajo en el análisis de las fallas de los individuos y sus decisiones y cómo difieren de lo esperado para un *homo oeconomicus*, Campos (2017). Su mayor aportación, junto con Amos Tversky (1979), es la «Teoría de los prospectos», donde concluyeron que los individuos toman decisiones en función de las circunstancias específicas por las que atraviesan, así como sus preferencias y se diferencia, acorde a Campos en cuatro principales puntos de la teoría de la utilidad esperada tradicional:

[...] Primero, se tienen puntos de referencia. El individuo valora los cambios en el estado, no el estado *per se*. Segundo, se tiene aversión a la pérdida. La ganancia en utilidad por una unidad adicional en riqueza es menor que la pérdida en utilidad por una unidad perdida en riqueza. Tercero, la función es cóncava en las ganancias, pero convexa en las pérdidas, lo que Kahneman y Tversky (1979) llaman sensibilidad decreciente. El individuo es amante del riesgo de las pérdidas. Cuatro, la ponderación de la probabilidad es tal que se subestiman probabilidades bajas y se subestiman probabilidades altas, Campos (2017, p.57).

El eje principal del estudio de la EC es cómo afectan todos aquellos factores psicológicos, emocionales, cognitivos, culturales y sociales al proceso de decisión de las personas, por ejemplo, la presión de la sociedad, la influencia de las masas, el aprendizaje y sus diferencias acorde a la geografía y el nivel social, lo que diverge de la economía ortodoxa. La EC no se centra en comprender la psicología humana sin prestar la suficiente atención a la complejidad de los mercados y la economía en general; no obstante,

no busca cambiar las concepciones tradicionales de la ciencia, sino aportar y mejorar su estudio y servir como herramienta analítica.

## 2. Supuestos de la teoría conductual

Dentro de los principales supuestos desarrollados dentro de la EC se encuentra aquel que se refiere a la racionalidad limitada. Para entender este último, es necesario explicar el supuesto de racionalidad en la teoría neoclásica. Define que los individuos toman la mejor opción dentro de un conjunto de decisiones de consumo presentadas a la hora de elegir bienes o productos, teniendo toda la información y detalles, así como todas las restricciones posibles existentes.

La racionalidad limitada, por otro lado, establece que teniendo toda la información existente respecto a un problema que se presenta, el ser humano en su naturaleza tiene fallos de razonamiento y esto impedirá que se tome la elección óptima, Simon (1947). Es decir, debido a la calidad de ser humanos, los sesgos cognitivos, de tiempo y de información tienen como resultado una limitación de la racionalidad, los agentes no siempre eligen la opción óptima, Kahneman y Tversky (1979) más adelante se explicará de una manera más particular los sesgos cognitivos.

El *nudge*<sup>1</sup> o empujón se refiere a la capacidad de estimular a los agentes económicos a tomar elecciones específicas. Esto repercute directamente en los supuestos de la teoría neoclásica, donde los agentes económicos ya tomaron la mejor decisión posible y no habría necesidad alguna de ayudar o incentivarlos. Sin embargo, en la realidad, los sesgos cognitivos presentes en las personas provocan la necesidad de estos empujones.

Este *nudge*, como Sunstein (2021) lo explica en una entrevista con Julia Sperling-Magro y Roberta Fusaro para McKinsey & Company (una consultora global de estrategias para empresas) es sólo un impulso en cierta dirección para la toma de una decisión, sin intervenir en la libertad de elección de los agentes. Sunstein también expone que una advertencia funciona como una práctica de *nudge*, debido a que se le otorga información al individuo sobre las implicaciones que traerá tomar cierta decisión y con esta información el agente será más probable que realice o no una acción según fuese advertida. Los fines para los cuales los *nudges* son utilizados son diversos: aquellos que recurren a los valores y normas sociales; los que cambian los espacios físicos para orientar hacia las decisiones que favorecen a quienes desarrollan dichas políticas; los que buscan cambiar prácticas y patrones mentales arraigados en una sociedad por cultura o costumbres, entre otros.

Simon (1947) explica en su teoría que los individuos utilizan un proceso heurístico<sup>2</sup> para tomar decisiones. Sin embargo, presentan en la mayoría de los casos sesgos en los procesos cognitivos de los agentes resultando en desviaciones sistemáticas en la racio-

<sup>1</sup> Esta teoría le otorgó a Thaler y Sunstein el Premio de Economía en el año 2017 del Banco de Suecia en honor a Alfred Nobel.

<sup>2</sup> El proceso heurístico hace referencia al uso de la creatividad o pensamientos laterales para resolver un problema.

nalidad, a este comportamiento, Simon lo define como el «hombre administrativo»<sup>3</sup>. Los sesgos cognitivos mencionados hacen referencia a ciertos fenómenos que difieren exponencialmente de un prejuicio, los primeros son impulsos no voluntarios que alteran cómo los agentes procesan la información, mientras que los prejuicios son conscientes a favor o no de una postura.

Existen distintos efectos y sesgos cognitivos como el efecto de arrastre, los agentes económicos adquieren creencias porque la mayoría lo toma como cierto también; el efecto Forer, también conocido como «ilusión» de Barnum (1949) hace referencia a cuando las personas tienden a aceptar afirmaciones vagas o generales como altamente personalizadas y específicas, donde creen que las descripciones de personalidad, carácter o comportamiento son precisas o significativas solamente a ellos mismos.

Para comprender lo anterior expuesto, el horóscopo zodiacal es un ejemplo concreto. Cuando se habla de la lectura del horóscopo, las personas suelen creer que las descripciones que estos dan se ajustan de manera particular a su personalidad y vida, cuando en realidad son genéricas e imprecisas, lo que da cabida para que el lector las interprete a su gusto y son lo suficiente ambiguas para que diferentes sectores de la población se sientan identificados, Dickson y Kelly (1985). No existe ningún sustento científico que diga que la lectura del horóscopo es real, aun así, una gran parte de la población mundial cree en ello.

Al contrario del sesgo anterior, existe la falacia de investigación donde las personas basan sus creencias o decisiones económicas en su propia experiencia individual o en anécdotas personales sin considerar datos, evidencia o principios económicos más amplios. Dentro de los sesgos cognitivos que influyen en el supuesto de racionalidad limitada, uno de los más importantes es el sesgo de correspondencia, trata de explicar un comportamiento por quien lo ejecuta, sin tomar en cuenta los factores sociales que conforman el entorno del individuo.

De este modo los agentes económicos piensan en los valores de los bienes y servicios de manera relativa, no solo importando el precio de estos, sino también dando importancia a la calidad y al placer de consumirlos, sin considerar los costos de oportunidad muy sensibles al llamado sesgo de costo hundido: los consumidores que invierten recursos, dinero y tiempo continuarán invirtiendo constantemente debido a la concepción de que se desperdiciará lo ya invertido lo cual conllevará un costo aún mayor, Thaler (1985).

Por otro lado, tenemos la figura del *framing*<sup>4</sup>, donde la forma en que se presentan las opciones a los agentes económicos afecta a las elecciones que hacen, Kahneman y Tversky (1981). El *framing* es parte de la arquitectura de la decisión se basa en el proceso de la toma de decisiones de los agentes, este proceso consta de cuatro principales pasos: la identificación del problema, la recolección de información, el análisis y la elección.

<sup>3</sup> En contra de la idea del homo oeconomicus, Simon explica al «hombre administrativo», el cual no tiene la capacidad necesaria de captar lo complejo que son la realidad y el mundo y cómo se relacionan sus elementos, Simon (1947).

<sup>4</sup> La traducción más fiel para *framing* en el contexto de la economía conductual es enmarcar.

Esta práctica aborda cómo se toman las decisiones, los factores que influyen y cómo se pueden diseñar diversos procesos para presentar la información a los individuos.

Reconocer la existencia de estos sesgos y su influencia en la toma de decisiones de los individuos, así como la manera en que limitan la racionalidad de esto mitiga su impacto, permitiendo determinar de manera consciente el cómo actúan los agentes económicos.

Otro supuesto importante dentro de la EC es el problema de autocontrol<sup>5</sup>, el cual parte del concepto de procrastinación que no es más que aplazar alguna actividad, cuando los intereses y los costos de realizar alguna acción cambian a futuro, los agentes decidirán ir postergando realizar dicha acción lo cual puede llevar a cierto sesgo, en contraste que en la teoría neoclásica el *homo oeconomicus* siempre tomará las decisiones y realizará las acciones en el tiempo y forma idóneos, es decir, estos agentes económicos representativos son estáticos, en contraparte que en la realidad las preferencias y elecciones tienden a cambiar en el tiempo.

Las preferencias sociales engloban los conceptos de cooperación, justicia, altruismo y reciprocidad, los cuales también tienen una gran presencia en los procesos de toma de decisiones de los individuos. Para la teoría neoclásica y la mayoría de las teorías económicas, el *homo oeconomicus* es no sólo racional, paralelamente es también egoísta. El individuo sólo se preocupa por su propio beneficio, sin embargo, la sociedad no sigue patrones homogéneos en su actuar; están en constante cambio, por lo que no solo existen individuos egoístas, también existen agentes que se sienten más inclinados hacia el altruismo y la confianza en el prójimo, repelen la desigualdad, Campos (2017).

La relación entre confianza y desarrollo económico en el contexto de la cooperación es una perspectiva explorada por varios economistas y académicos. El nivel de cooperación de un agente depende de qué tanta confianza tiene en la sociedad donde se desarrolla. El altruismo hace referencia a la existencia de ocasiones en donde los individuos llevan a cabo acciones con la sola finalidad del beneficio de otros, aunque obtenga nada para sí mismo.

El castigo altruista es un concepto surgido en la investigación y el estudio de la cooperación, la reciprocidad y la toma de decisiones sociales en situaciones experimentales y hace referencia al término *free-rider*, surgido dentro del concepto de los bienes públicos y los problemas de acción colectiva, no es más que aquel individuo que consume más que la parte equitativa correspondiente de un recurso o no aporta para la producción de uno, y la cooperación ayuda a comprender la relación entre los individuos y las instituciones.

A través de éstos se garantiza el cumplimiento de las leyes y las normas sociales que se adoptan a través del tiempo y la cultura.

### 3. Aplicaciones de la Economía Conductual

La aplicación de la EC da paso a oportunidades para el mejoramiento de estrategias empresariales y políticas públicas, al ayudar a comprender de manera más profunda cómo

<sup>5</sup> Campos (2017) menciona que el «autocontrol» es un recurso limitado del *homo sapiens*.

se conducen los individuos en la toma de decisiones permite conocer comportamientos reales y adaptar la planificación y planteamiento de dichas estrategias y políticas.

Las finanzas conductuales o del comportamiento buscan explicar las deficiencias entre los mercados y las anomalías como los cambios abruptos en precios, así como las burbujas (Schiller, 2000) que se forman acorde a sucesos del entorno social y cultural de una sociedad. El explicar la aversión al riesgo de los agentes, parte de lo que busca entender la EC.

Dado que la EC explica a fondo cómo funcionan las motivaciones de los agentes económicos, a raíz de la evolución de esta, se ha profundizado el estudio del uso y beneficio de los incentivos. Los análisis de la EC son desarrollados tanto en empresas como en gobiernos para orientar a individuos a tomar decisiones más favorables para las empresas o ellos mismos y el bien social, se ha demostrado a través de diversos estudios como la teoría de la autodeterminación de Ryan y Deci (1985) o en el estudio de Dan Ariely (2008) sobre la motivación y recompensas no monetarios: los incentivos monetarios no son los únicos que pueden modificar un comportamiento, los desafíos tanto físicos, como mentales, así como el reconocimiento y la retroalimentación positiva presentan un impacto significativo en la toma de decisiones de los agentes económicos. Las normas sociales también toman gran importancia, como describe Thaler, la gente tiene preferencia en hacer lo que la mayoría de las personas piensan que es correcto; por lo que el autor afirma a la gente le gusta hacer lo que la mayoría de la gente realmente hace, Thaler (2008).

Utilizando a la EC como complemento de las teorías tradicionales se da un carácter aún más social a las ciencias económicas, ya que se busca comprender a fondo el carácter humano de los agentes económicos y cómo afecta el comportamiento económico del mismo. Las empresas e instituciones empiezan a pensar en los individuos como irracionales y elaboran estrategias de acuerdo con los motivos y errores que subyacen en el proceso de toma de decisiones, Becker (1993).

En los últimos años, ha cobrado notable relevancia la integración de las aportaciones de la EC en la formulación de políticas públicas. El objetivo es establecer acciones gubernamentales para la solución de problemas que afectan a la ciudadanía, son acciones planificadas y decisiones que toman los gobiernos para abordar distintos problemas sociales, económicos o político en un país, estas políticas públicas llegan a influir en la manera en que las personas dentro de una sociedad se comportan.

La EC, debido a un enfoque centrado en comprender cómo las personas toman decisiones en situaciones reales teniendo en cuenta factores psicológicos, emocionales y sociales logra crear políticas públicas exitosas debido a su maleabilidad acorde a las particularidades de los ciudadanos. Este enfoque propone brindar una visión más precisa sobre patrones de consumo. A su vez, permite a las instituciones diseñar políticas que incentiven a las personas a actuar de una manera específica, aumentando así su eficacia.

A nivel mundial, la EC se ha aplicado tanto en el gobierno como en el campo de la salud y los negocios. Algunas empresas incluso tienen departamentos dedicados a utilizar la EC en las distintas investigaciones de mercado o mercadotecnia. Su aplicación ha resultado ser adaptable tanto en el campo financiero como en el sector salud, turístico,

educativo, legal, entre otros. Entre las razones por las que la práctica de la EC ha tomado mayor relevancia en el desarrollo de las políticas públicas se encuentra la mejora en el proceso de elección individual.

También ha demostrado su efectividad a largo plazo al impulsar ciertos comportamientos como la adopción de diversos hábitos saludables, ahorro o inversión en educación. Promueve que los cambios lleven a una mejora sustancial permanente en la calidad de vida de los agentes económicos y la reducción de costos a largo plazo para la sociedad en su conjunto. La forma en la que se comunican estas políticas a los ciudadanos también tiene un resultado positivo ya que ayuda a que la información sea más comprensible y eficaz en su divulgación.

El Banco Interamericano de Desarrollo<sup>6</sup> (BID) afirma que el apoyarse en la economía del comportamiento puede ser un gran aporte con costos reducidos para los gobiernos de América Latina en cuanto a la mejora de las políticas públicas donde se tomaría en cuenta cómo es que los habitantes de los diversos países de la región toman decisiones. El hecho de tener un conocimiento más realista del comportamiento de los individuos puede volver más efectivas estas políticas públicas (BID, 2018). Al tener esta información, los gobiernos pueden utilizar un *nudge* para orientar ese mismo comportamiento en la dirección deseada.

#### 4. La Economía Conductual en América Latina

En México en lo particular y Latinoamérica en general, el desarrollo de la EC es todavía un campo para explorar, puesto que no existen muchas investigaciones que hablen de la utilización de las contribuciones de la Teoría Conductual en el funcionamiento de las economías en la región. Se recomienda a los países en desarrollo incluir a la EC en sus prácticas, ya que podrían encontrar un aliado al momento de enfrentarse a los desafíos que se tienen al elaborar políticas públicas, así como resolver problemas sociales en el entorno latinoamericano, Dryjanski y Garza (2017).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) ha realizado numerosos estudios para conocer a los países que han aplicado las aportaciones de la EC y en qué proporción lo han hecho, como el informe: «*Making a Real Difference: Nudging for Policy Change*» de 2018. En el reporte se afirma que el número de instituciones alrededor del mundo que aplican las aportaciones de la EC en la política pública asciende a 202. La misma OCDE, en 2019, proveyó a los *policy makers* de distintos lugares tutoriales para su aplicación. Los países de la región encontrados en la lista reportada por la OCDE en 2021 son Chile, Colombia, Costa Rica y México.

En México, según los Indicadores de Políticas Regulatorias y de Gobierno de 2021 de la OCDE, y tras la creación de la Comisión Nacional de Mejora Regulatoria (Conamer)

<sup>6</sup> Organismo fundado en 1959, en un principio parte de la Organización de Estados Americanos (OEA).

que mejoró la Ley General de Mejora Regulatoria de 2018, se reforzó la práctica del Uso de Impacto Regulatorio (USO), que tiene como punto de partida procedimientos elaborados a raíz de la EC.

Aún con esto último es muy poca la investigación sobre EC y su aplicación en México. Sin embargo, en América Latina en general existe información sobre la implementación de prácticas basadas en la economía del comportamiento, principalmente la utilización del *nudging* para la creación de políticas públicas por parte de los gobiernos de dichos países. Incluso sin el conocimiento o la etiqueta de EC, muchas prácticas aplicadas en Latinoamérica (y el mundo) parten de las bases en las que se desarrolla esta teoría.

Su aplicación dentro de las políticas públicas tiene la finalidad de agilizar la efectividad de los programas sociales o mejorar los hábitos alimenticios y de salud de la población, como fomentar el ejercicio o el uso responsable de medicamentos y cuidados preventivos. De igual manera en la educación, la EC ha tenido una especial influencia, al considerar las limitaciones y sesgos cognitivos de los estudiantes en la toma de decisiones al desarrollar los planes de estudio y métodos de enseñanza para combatir la deserción escolar y el rezago educativo, mejorando el rendimiento de los estudiantes, optimizando del capital humano de los países donde se aplican estos principios.

La EC se ha utilizado para promover la inclusión financiera, al implementar cursos y campañas para fomentar el ahorro, y promover el endeudamiento responsable como las que ha implementado la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Conducef) en México, como las ferias de información sobre ahorro.

La comprensión de los sesgos y las limitaciones cognitivas permite que se diseñen políticas orientadas a la protección del consumidor. Esto contribuye a la prevención de prácticas engañosas y al aumento de la transparencia en las transacciones, también permite que los agentes tengan la información suficiente y necesaria para estas elecciones. Algunos ejemplos de estas aplicaciones son las siguientes:

En Colombia, una práctica de *nudging* con un éxito considerable fue la búsqueda de la reducción de la evasión de impuestos, lo anterior lo lograron al llevar a cabo visitas individuales a los contribuyentes en lugar de enviar mensajes por correo electrónico que rara vez eran leídos según diversos informes del gobierno colombiano de la Banca de Oportunidades en el año de 2022 ha tenido una participación activa en los esfuerzos de promover la inclusión financiera en el país como parte de sus políticas públicas; con el mismo fin, en Argentina a los contribuyentes que cumplan en tiempo y forma con sus declaraciones se les recompensa con arreglar las banquetas de sus hogares.

En México, un ejemplo con el cual se comprenden los principios explicados anteriormente de una manera sencilla es la ley que entró en vigor en 2021 sobre el etiquetado frontal de alimentos y bebidas, no se define explícitamente como resultado de utilizar la EC como base, pero se pueden encontrar coincidencias en la Teoría Conductual con la realidad de las políticas públicas mexicanas. ¿En qué consiste esta ley? Todos los productos vendidos en territorio mexicano deben por mandato constitucional tener etiquetas

hexagonales visibles, con el objetivo de informar si los productos tienen exceso de sodio, azúcares, grasas saturadas, edulcorantes y grasas transgénicas.

La finalidad de esta ley es que los consumidores sean conscientes de la comida con bajo contenido nutricional que consumen sin la necesidad de leer el apartado del contenido nutricional en la parte trasera de todos los productos. El etiquetado en el frente no está presentando información que no se tuviera, los consumidores leen el contenido energético de una forma que les permite elegir la mejor opción de una manera más sencilla y rápida, sin prohibir el consumo de estos productos, pero sugiriendo limitar su adquisición.

Otro ejemplo de la misma índole en México, que lleva muchos años vigente, son las fotografías en las cajetillas de cigarrillos. Estas fotografías muestran los efectos adversos que provoca el fumar, sin prohibirle a los consumidores que los compren, pero concientizándolos de las consecuencias que este hábito tendrá. Ambas prácticas mencionadas fueron implementadas por el gobierno para poder mejorar los hábitos de consumo de los habitantes, así como su salud.

Asimismo, los anuncios con canciones con melodías repetitivas que la gente recuerde fácilmente llaman a la comunidad a practicar deporte, cambiar los hábitos alimenticios o dejar de consumir sustancias nocivas para la salud, parten también de principios de la EC, principalmente de la arquitectura de la decisión; sin embargo, la forma en que se presenta la información hace que los consumidores lo reciban de manera distinta que probablemente tendrá influencia si practica o no deporte o si consume o no estupefacientes.

Lo anterior se debe al principio de la «heurística de disponibilidad»<sup>7</sup> el cual sugiere que las personas tienden a recordar datos que son fácilmente accesibles dentro de la información grabada en la mente, esto gracias a la repetición que lleva al reconocimiento gracias a la «Teoría de la exposición», Zajonc (1968), donde las personas se sienten más cómodas con aquello que les resulta familiar al crear una conexión emocional y, por tanto, una reacción cuando ciertas letras o mensajes logran establecer un vínculo entre la audiencia objetivo y el mensaje que se quiere comunicar.

## Conclusiones

En el presente artículo, se propuso realizar una revisión de la literatura de la Economía Conductual (EC), así como su aplicación en el contexto económico, con un enfoque en América Latina, a través de la identificación de sesgos cognitivos y su impacto en la toma de decisiones de los agentes económicos, realizando una revisión de la información existente sobre la EC identificando y explicando los conceptos principales de la teoría para comprender mejor su desarrollo y aplicación.

A lo largo de la evolución de la ciencia económica, la teoría neoclásica ha ocupado un lugar destacado. Sus supuestos proporcionan una explicación simplificada de cómo

7 La «heurística de disponibilidad» se refiere a tendencia del ser humano a creer que un evento es más probable si recuerda ejemplos de este con facilidad, aunque la probabilidad no se refleje realmente. Para ejemplificar lo anterior es el hecho de que los habitantes de la Ciudad de México piensan que pueden temblar en todos los meses de septiembre.

opera la economía, partiendo del principio de que, en el contexto de un estudio particular, se mantienen constantes todos los demás factores, bajo la premisa de *ceteris paribus*. No obstante, con el paso de los años y el avance de la investigación, tanto en el ámbito de la ciencia económica como en la sociedad a nivel global, se ha observado que muchos de estos supuestos, diseñados para comprender la realidad económica, no logran ofrecer una explicación detallada de los acontecimientos que ocurren a nuestro alrededor.

A raíz de lo anterior surgen nuevas teorías que buscan a través de otros medios y en conjunto con otras disciplinas cerrar las brechas entre la teoría y la realidad. La economía conductual es una de esas teorías. Incorporando principios de la psicología principalmente, la EC busca comprender la toma de decisiones de los agentes económicos sin perder de vista cómo funciona la *psique* de cada uno.

Es importante reconocer las distintas limitaciones que existen en el estudio de esta rama económica, sobre todo cuando se quiere reducir a sus aplicaciones en una determinada región, debido a que la EC es un campo relativamente nuevo que tiene una mayor fuerza en países donde la investigación económica ha tenido mayor desarrollo a través de la historia, como Estados Unidos. Al ser una corriente económica fuertemente basada en datos y experimentos, requiere de un mayor presupuesto dedicado a su investigación.

La EC ha dado paso al desarrollo de diferentes conceptos, siendo el *nudge* el más importante, así como la arquitectura de la decisión, dentro de la teoría neoclásica desde diversas perspectivas, con el fin de comprender la realidad de la toma de decisiones de los individuos y así lograr el bienestar de las comunidades, ya que esto permite que los *policy makers* alrededor del mundo comprendan mejor a los agentes hacia quién van dirigidas las políticas. Esto a su vez logra que estas políticas sean más efectivas tanto en su diseño como en su aplicación, ya que ayudan a promover diversas prácticas que benefician a los individuos como el ahorro, la salud, la educación o la protección al medio ambiente.

La EC ha permitido crear soluciones para los problemas económicos y sociales tanto en América Latina como en el resto del mundo, ya que se adaptan al contexto social, cultural, geográfico y económico de cada país y región, lo que permite que las políticas públicas sean hechas a la medida y por lo tanto eficientes. Incluso sin que los hacedores de políticas o las empresas sean plenamente conscientes de ello, muchos de los proyectos que llevan a la práctica están basados en sus principios.

## Bibliografía

- Ariely, D., (2008). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*, HarperCollins, USA.
- Banca de Oportunidades (2021). *Reportes de Inclusión Financiera*, Superintendencia Financiera de Colombia, la Superintendencia de la Economía Solidaria, Colombia.
- Becker, G., (1993). *Human capital*, University of Chicago Press: USA.
- Campos V., R. M., (2016). *Cooperación y preferencias sociales. Análisis económico sobre altruismo, justicia, confianza y equidad*, El Colegio de México: México.
- (2017). *Economía y Psicología. Apuntes sobre economía conductual para entender problemas económicos actuales*, Fondo de Cultura Económica: México.

- Chetty, R., (2015). *Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective*, *The American Economic Review*, Vol. 105, núm. 5, pp. 1-33.
- Dryjanski L., J., y Garza A, M. (2017). *Nudging in Developing Nations*. Disponible en: <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/es/reportes/312>
- Kahneman, D. y Tversky, A., (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, *Econometrica*, Vol. 47, núm. 2, pp. 263-291.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2018). *Behavioral Insights Conference*, Cape Town, South Africa, 27-28, septiembre 2018. Disponible en: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/Behavioural-Insights-Conference-in-South-Africa-Summary-and-key-messages.pdf>
- Simon, H., (1947). *Administrative Behavior, a Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, The Macmillian Company.
- (1955). A Behavioral Model of Rational Choice, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, núm. 1, Oxford University Press.
- Sunstein, C., (2021). *Much a new about «nudging»* [entrevista realizada por R. Fusaro y J. Sperling-Magro], Massachusetts, 6 de Agosto de 2021.
- Thaler, R. H. y Cass R. Sunstein (2009). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Penguin Books: Nueva York.
- Thaler, R. H., (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W.W. Norton & Company, Nueva York.
- Zajonc, R., (1968). Attitudinal Effects of Mere Exposure, *Journal of Personality and Social Psychology*, Asociación Estadounidense de Psicología.

## ANÁLISIS DE UNA SOCIEDAD ESNOBISTA: REFLEXIONES SOBRE LA TEORÍA DE LA CLASE OCIOSA DE VEBLEN

Carlos Vladimir Ruiz Rubert\*

(Recibido: 20-enero-2022 – Aceptado: 13-julio-2022)

19

### *Resumen*

La Teoría de la clase ociosa de Veblen sigue siendo relevante para comprender la dinámica de la sociedad de consumo actual. A pesar de los cambios culturales y tecnológicos, la búsqueda del estatus y el prestigio social a través del consumo ostentoso y la influencia de la clase ociosa siguen siendo conceptos fundamentales, Veblen nos invita a cuestionar las normas y valores que guían nuestras elecciones de consumo y cómo estas influencias pueden distorsionar nuestras prioridades y aspiraciones en un mundo marcado por el consumismo.

**Palabras clave:** Clase ociosa, consumo, emulación, estatus

**Clasificación JEL:** A14, D12, D46

### **Analysis of a snobbish society: reflections on Veblen's Theory of the leisure class**

### **Abstract**

Veblen's the theory of the leisure class remains relevant to understanding the dynamics of today's consumer society. Despite cultural and technological changes, the pursuit of status and social prestige through conspicuous consumption and the influence of the leisure class

\* Egresado de la Licenciatura en Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. Correo electrónico: carlos-rubert@hotmail.com

remain fundamental concepts, Veblen invites us to question the norms and values that guide our consumer choices and how these influences can distort our priorities and aspirations in a world marked by consumerism.

**Keywords:** Leisure class, consumption, emulation, status

**JEL Classification:** A14, D12, D46

## Introducción

La Teoría de la clase ociosa (TCO) de Veblen surgió a fines del siglo XIX, un período de profundos cambios sociales, económicos y tecnológicos en los Estados Unidos y en otras partes del mundo occidental. La Revolución Industrial estaba en auge, transformando drásticamente la forma en que la producción y el consumo se llevaban a cabo. Esta transformación dio lugar a una nueva clase de empresarios e industriales que acumulaban riqueza a un ritmo sin precedentes. Al mismo tiempo, la sociedad experimentaba un cambio en sus valores y normas culturales. La ostentación y el consumo conspicuo se volvieron cada vez más importantes en la búsqueda de estatus social. La gente comenzó a mostrar su riqueza a través de la adquisición de bienes de lujo y el derroche a tal grado de, en su momento, ser llamada la «Edad de oropel» para denotar una época de robusta extravagancia, (Diggins, 1983).

Este cambio de paradigma fue fundamental para el desarrollo de la TCO de Veblen. Sin embargo, la crítica realizada por Veblen no fue bien recibida pues atentaba contra un sistema que parecía perfecto y que promovía una sociedad en la que el interés privado estaba alineado con el interés colectivo (Arias, 1975) sin anticipar que su análisis sería la crónica de una muerte anunciada de la Gran Depresión en 1929.

Esta obra de Thorstein Veblen titulada «*Teoría de la clase ociosa*» (1994) representa una visión complementaria de cómo se toman decisiones económicas y sociales, del mismo modo que brinda un enfoque distinto de cómo evolucionan las sociedades. Desde su publicación se ha mantenido vigente el enfoque planteado debido a sus observaciones sobre la complejidad del consumo, el prestigio social y la consolidación de una clase en particular: la clase ociosa.

En sus páginas, se exploran las raíces históricas de cómo y por qué surgió la clase ociosa, un grupo de individuos que, paradójicamente, obtiene su estatus y poder no a través del trabajo productivo, sino del consumo ostentoso y la acumulación de riqueza. Para comprender plenamente las ideas que el autor presenta, es esencial analizar tres temas fundamentales que conforman la columna vertebral de su obra: la consolidación de la clase ociosa en el sistema económico, la transición de una sociedad pacífica a una sociedad depredadora y por último el concepto de valor para Veblen y su diferencia con las teorías económicas tradicionales.

El propósito de este trabajo profundizará en la noción de qué es y cómo se consolidó la clase ociosa en el sistema económico. Esto implica analizar los factores que permitieron a esta clase emerger y mantener su posición en la jerarquía social. La división del trabajo, la acumulación de riqueza y el poder resultante son aspectos clave que Veblen

destaca para entender esta dinámica social. Se abordará la transición que el autor describe, desde lo que él denomina una «sociedad pacífica» hacia una «sociedad depredadora». Esta transición es fundamental para comprender cómo la economía y la cultura se transformaron, enfocándose en el consumo ostentoso y la competencia por el prestigio social en lugar de la mera subsistencia.

Se explorará el concepto del valor para Veblen, el cual difiere significativamente de las teorías económicas tradicionales puesto que argumenta que el valor de algunos de los bienes y servicios en la sociedad de consumo ostensible se basa en el prestigio social que confieren, más que en su utilidad o el trabajo necesario para producirlos. En su obra se plantea preguntas fundamentales sobre la naturaleza de la sociedad donde el consumismo y la búsqueda del estatus social permean tanto en las decisiones económicas individuales como colectivas.

El objetivo del ensayo es brindar un análisis económico y social de los incentivos que motivan a los individuos cuando realizan una transacción económica con base en lo establecido en la TCO de Veblen. Retomando valiosos temas como, qué es y cómo se originó la clase ociosa, la transición de una sociedad pacífica a una sociedad depredadora, el canon pecuniario de gusto y, a través de conceptos como «ocio ostensible», «consumo ostensible», «clase ociosa» e «instinto pecuniario», se tratará de dar una explicación a una sociedad con la creciente necesidad de consumo y de validación social obtenido a través de éste; donde el individuo cede parte importante de su capacidad de elección con el fin de emular un estilo de vida que le es impuesto por una clase superior que ejerce su influencia en las clases pecuniarias inferiores mediante una comparación valorativa y un régimen de estatus.

Este documento se estructura en cinco apartados que exploran en detalle la «*Teoría de la Clase Ociosa*» de Veblen y su relevancia en la sociedad contemporánea. El primer apartado explora la transición de una «sociedad pacífica» a una «sociedad depredadora» marcada por el consumo conspicuo y la competencia por el prestigio social, además de abordar el desarrollo de la clase ociosa, su consolidación en el sistema económico y su papel en la acumulación de riqueza. En el segundo punto se analiza el concepto de valor para Veblen y su diferencia y/o similitud respecto de otros enfoques teóricos.

En el tercero, se examina la teoría de precios en la TCO, destacando cómo los precios de algunos bienes pueden estar distorsionados por el consumo ostentoso. El cuarto apartado introduce el «canon pecuniario de gusto impuesto por la clase ociosa», detallando cómo esta noción establece normas basadas en la capacidad de demostrar distinción social. La quinta sección realiza una crítica a la sociedad actual a la luz de la teoría de Veblen, analizando fenómenos contemporáneos.

## **1. De la sociedad pacífica a la sociedad depredadora: consumo y ocio ostensible**

Veblen propone una evolución de las sociedades humanas a lo largo de la historia, desde una sociedad pacífica hasta lo que él llama una «sociedad depredadora». Esta transición no se relaciona directamente con la violencia, sino con cambios económicos y culturales profundos que han moldeado la forma en que las personas se relacionan con

el trabajo, el consumo y el estatus social. A lo largo de su obra, Veblen desentraña la transformación de una sociedad centrada en el instinto del trabajo eficaz (caracterizada por la producción y la utilidad) hacia una sociedad caracterizada por el consumo ostensible y la competencia por el prestigio.

Si bien la clase ociosa es la más propensa a realizar acciones con fines valorativos, este régimen de estatus impuesto por la clase más alta también condiciona la vida y decisiones económicas de la clase baja. La emulación y el instinto pecuniario tienen su origen en el estadio primitivo de la historia humana con la notable distinción entre el trabajo realizado por los hombres y las mujeres.

La «sociedad pacífica», según Veblen, se refiere a las primeras etapas de la civilización humana, donde las sociedades eran predominantemente agrícolas y basadas en la producción de bienes esenciales para la subsistencia. En esta fase, el trabajo estaba directamente orientado hacia la producción de alimentos, vestimenta y refugio, y el valor de las cosas se relacionaba principalmente con su utilidad *per se*. Los individuos se esforzaban en satisfacer sus necesidades básicas, y el consumo ostentoso era prácticamente inexistente, «a la vez, el incentivo que impulsa la emulación no es fuerte ni su alcance grande», (Veblen, p. 24).

Sin embargo, a medida que las sociedades avanzaron y se industrializaron, comenzaron a surgir cambios significativos en la forma en que las personas percibían y se relacionaban con la producción y el consumo. La sociedad «depredadora» es el término que el autor utiliza para describir esta nueva fase de desarrollo, en la que el trabajo productivo directo cedió terreno ante la búsqueda del beneficio pecuniario y el prestigio social a través de, en primer lugar, la hazaña como forma corriente de comparación valorativa y posteriormente el consumo y ocio ostensible, (Veblen, 1994).

Con la evolución antes mencionada no se da por sentado que la transición de un estadio pacífico a uno depredador se halla originado de forma abrupta pues es claro que tanto en las sociedades primitivas catalogadas como pacíficas se han producido luchas por cualquier tipo y que en los estadios posteriores existen actividades industriales pacíficas. Lo que Veblen pretende explicar es más bien la predisposición mental hacia actitudes beligerantes con un interés valorativo pues «la fase cultural depredadora se alcanza solo cuando la actitud depredadora se ha convertido en la actitud espiritual habitual y acreditada de los miembros del grupo», (Veblen, 1994, p. 27).

Uno de los aspectos más notables de la sociedad depredadora es la emergencia de una clase ociosa compuesta por individuos que no participan activamente en la producción económica, pero que desempeñan un papel central en la conformación de las normas culturales y económicas. Esta clase ociosa se dedica al consumo ostensible y al mantenimiento de un estilo de vida demostrando un alto estatus social. Su poder y estatus derivan no del trabajo productivo, sino de su capacidad para gastar y consumir tiempo y recursos de manera ostentosa. La emulación pecuniaria (o esnobismo como lo abordamos en el presente escrito) consisten en la imitación de patrones de consumo que hacen las clases bajas del consumo que realizan las clases altas, con el fin de obtener estatus y reconocimiento por el resto de la sociedad. Del mismo modo, las clases altas también son partícipes de este esnobismo en sus patrones de consumo para que, mediante

él, sea posible conservar su estatus e imponer canones de consumo y de gusto hacia las clases bajas. Veblen argumenta que esta transformación de la sociedad es el resultado de la creciente división del trabajo y la especialización, que permiten a ciertos individuos o grupos acumular riqueza y poder sin necesidad de contribuir directamente al proceso productivo. Esto se logra debido a que, una vez que las sociedades cuentan con recursos lo suficientemente abundantes, permite a determinado grupo de personas abstenerse del proceso productivo consolidándose así la clase ociosa.

En las sociedades depredadoras existen mayores incentivos para la emulación pecuniaria pues las actividades realizadas por las personas se relacionan en mayor frecuencia con las hazañas, haciendo cada vez más tangible la comparación valorativa de un individuo respecto de otro, *«pero el ocio en el sentido más estricto, a diferencia de la hazaña y de todo esfuerzo productivo empleado en objetos que no son de utilidad intrínseca, no deja ningún producto material»*, (Veblen, 1994, p. 52). Si bien para Veblen el consumo ostensible debe ser notorio, para Eastman *et al.* (1999) existe una distinción entre el consumo de estatus y el consumo ostensible puesto que es posible consumir bienes por el solo hecho del estatus que aportan (sea que los exhiban o no) y el consumo ostensible, el cual sí debe ser notorio, (O'cass y MCEwn, 2004).

### 1.1 De la propiedad privada

Junto con la aparición de una clase ociosa y la consolidación de esta se justifica la existencia de la propiedad privada y su protección mediante un marco jurídico. La aparición de la propiedad privada se da en el momento en que las mujeres son utilizadas como cautivas a manera de trofeo por lo que la emulación y la comparación valorativa tiene como canon a la propiedad. Tal como Veblen lo describe *«el móvil que hay detrás de la propiedad es la emulación»*, (Veblen, 1994, p. 32).

Conforme la sociedad evoluciona y se transforma, a la propiedad es cada vez más común utilizarla como forma de demostración de poder y estatus pues *«[...] la propiedad se convierte ahora en la prueba más fácilmente demostrable de un grado de éxito»*, (Veblen, 1994, p. 35). En las sociedades depredadoras avanzadas, se observa un cambio en la concepción de las mujeres como símbolos de estatus. En este contexto, las mujeres siguen representando el estatus y la prosperidad de los hombres, pero su valoración se transforma. Ya no son meramente trofeos de guerra; en cambio, se les reconoce por su papel en la conservación e incremento de la riqueza y el prestigio familiar, pues es mediante su consumo vicario (se refiere a la práctica en la cual un individuo exhibe su riqueza y posición social a través del consumo visible de otros, como las mujeres de su familia o sirvientes) y ocio vicario (implica que las personas pecuniariamente dependientes del hombre participen en actividades de ocio en su nombre, mostrando así su capacidad para mantener a dependientes que no necesitan trabajar) demuestran y mantienen su estatus social. Debido a que la clase ociosa es dueña de los medios de producción, su posición privilegiada los exenta de las tareas productivas permitiéndoles obtener ingresos por medio de la renta, interés o inversiones, perpetuando su condición de clase.

El consumo ostensible se convierte en la norma de la sociedad depredadora, y las personas compiten por destacarse a través de la adquisición de bienes y servicios costosos que no necesariamente tienen una utilidad práctica. Esta competencia por el prestigio social a través del consumo crea un ciclo perpetuo de derroche y exceso, donde las personas están constantemente buscando la emulación pecuniaria de la clase ociosa pues esto confiere estatus y es símbolo de respeto y honor. La acumulación de bienes y la exhibición de riqueza se convierten en indicadores de éxito y estatus, mientras que el trabajo productivo se desvaloriza en comparación con el consumo ostensible.

De igual forma, para conservar la estima de la población, la clase ociosa debe exteriorizar el poder y la hidalguía que posee mediante el ocio ostensible ya que «*la riqueza o el poder tienen que ser puestos de manifiesto, porque la estima solo se otorga ante su evidencia*», (Veblen, 1994, p. 44). Este ocio es aquel en el que se incurre cuando se realizan actividades que no son productivas desde el punto de vista industrial, sino que solo sirven para demostrar que se tiene el suficiente poder adquisitivo y estatus como para ocupar su tiempo en actividades ajenas a las productivas las cuales se consideran vulgares y deshonorosas, propias de las clases pecuniariamente inferiores. Ejemplo de esto son los deportes o los juegos de azar pues no tienen ninguna utilidad salvo la de demostrar el ocio ostensible y la perpetuidad de las actitudes depredadoras. En el caso de los deportes es claro que se las actitudes depredadoras se manifiestan por la actitud competitiva que incentiva mediante el triunfo y la derrota.

Otra manifestación de las actitudes depredadoras en el ámbito actual se manifiesta en las profesiones como la abogacía o los negocios; si bien la primera tiene una utilidad intrínseca, solo está validada por la existencia y consolidación de una clase ociosa y lo que esto implica pues, de no ser así, no sería necesario proteger sus intereses por medio de las leyes. Por otra parte, el concepto de ocio ostensible utilizado por Veblen ha sido estudiado por autores como Aronsson y Johansson-Stenman (2013) quienes arguyen que la demostración de estatus a través del ocio ostensible puede llevar a una mayor complejidad en la tributación, potencialmente favoreciendo estructuras tributarias regresivas en ciertos contextos por lo que el ocio podría ser utilizado como un indicador del consumo relativo.

Las personas comienzan a medir su valía personal en función de su capacidad para consumir y mostrar su estatus, lo que lleva a un cambio en los valores y las prioridades sociales. La competencia por el prestigio social a través del consumo ostensible puede generar una sensación de vacío y ansiedad, ya que las personas se esfuerzan constantemente por mantener o mejorar su posición en la jerarquía social.

Una vez que se ha descrito en forma general cómo ha evolucionado la sociedad y sus formas de relacionarse, es pertinente analizar con mayor detalle el concepto de «clase ociosa» pues en él se centra en análisis que utiliza Veblen para hacer su crítica y es la que nos servirá para explicar la sociedad de consumo de la actualidad.

### 1.2. ¿Qué es y cómo se originó la clase ociosa?

Nuestra sociedad ha sido descrita por Veblen (1994) como una sociedad en la que la forma de consumir y de relacionarnos como seres humanos está dictada por un régimen

de estatus y una comparación pecuniaria. Dicho régimen de estatus es impuesto por la clase más alta, misma que Veblen llama «clase ociosa» pues los pertenecientes a esta clase están exentos del proceso de producción y en lugar de eso se dedican a actividades que son concebidas por la sociedad como honoríficas. Cabe señalar que, tal como se describe en el libro, el término «ocio», como aquí se emplea, no comporta indolencia o quietud: «Significa pasar el tiempo sin hacer nada productivo por un sentido de indignidad del trabajo productivo y como demostración de una capacidad pecuniaria que permite una vida de ociosidad», (Veblen, 1994, p. 51). En ese sentido cabe hacernos dos preguntas ¿Qué es y cómo se originó la clase ociosa? ¿Cómo es que se implantó este régimen de estatus y perdura hasta nuestros días?

Las sociedades primitivas no tenían instaurada una clase ociosa propiamente dicha, pero es allí donde se originan los cánones que perdurarían en etapas posteriores pues ya se comenzaba a realizar una distinción entre las actividades a realizar por parte de hombres y mujeres, siendo esta distinción de carácter valorativo. En esta etapa de la sociedad las mujeres estaban ocupadas en actividades que posteriormente darían paso a las actividades industriales mientras que los hombres se dedicarían a la guerra, la caza, los deportes y las prácticas devotas. Con el paso del tiempo, esta división de actividades daría paso a la clase obrera y a la clase ociosa. En Veblen (1994) se menciona un estado posterior *cuasi* pacífico en la que las hazañas y la actitud depredadora servían para distinguir a una persona (o grupo de personas) de otra. Para él, la clase ociosa comprende a las clases guerrera y sacerdotal junto con la mayoría de sus séquitos.

Las condiciones necesarias para el surgimiento de una clase ociosa son dos:

1. La comunidad debe tener hábitos depredadores (guerra, caza mayor o ambas a la vez).
2. Existencia de medios de subsistencia lo suficientemente abundantes como para que una parte de la sociedad esté exenta de dedicarse a las actividades industriales, (Veblen, 1994).

Veblen argumenta que a medida que las sociedades se desarrollan y se industrializan, se produce una creciente división del trabajo. Esto significa que las personas se especializan en tareas específicas y se vuelven más interdependientes. Como resultado, ciertos individuos o grupos pueden dedicarse a actividades no productivas, como la gestión financiera, la herencia de riqueza o la participación en actividades de ocio en lugar de trabajar directamente en la producción de bienes.

Ahora bien, para que se consolide una clase ociosa en la sociedad es necesario que exista una transición de una sociedad pacífica cuyas características principales son que la propiedad individual no es dominante en su sistema económico y presentan cierta ineficiencia ante la fuerza o el fraude. La acumulación de riqueza también representa un factor clave en la consolidación de la clase ociosa. Aquellos que pueden acumular riqueza tienen la capacidad de no participar en el trabajo productivo y, en cambio, se convierten en consumidores ostensibles. Esta acumulación de riqueza puede ocurrir a través de la herencia, el acceso a recursos naturales, la inversión en bienes raíces u otros medios que no requieren un trabajo productivo directo. A medida que esta clase ociosa

acumula riqueza, también acumula poder y prestigio en la sociedad. Estos individuos pueden influir en las normas sociales y culturales, estableciendo patrones de consumo ostensible y despreciando el trabajo productivo como algo inferior. El prestigio se deriva no del trabajo arduo, sino de la capacidad de gastar y consumir de manera ostentosa.

## 2. El valor en la Teoría de la clase ociosa de Veblen: más allá de la utilidad y el trabajo

Aún con toda la descripción y el planteamiento del surgimiento de una clase que se encuentra exenta del trabajo productivo, dedicando sus esfuerzos a conservar un estatus y estima social mediante el consumo de bienes que van más allá de su utilidad intrínseca como se ha descrito previamente, cabe hacerse la pregunta: ¿Cómo es que se determina el valor de estas mercancías?

26

Veblen propone una teoría que coloca el prestigio y el estatus social en el centro de la evaluación del valor de ciertos bienes y servicios. En contraposición con el pensamiento de Veblen, para economistas de la escuela austriaca como Mises (1960, p. 116) «*El valor nada tiene que ver con palabras o doctrinas. Es la propia conducta humana, exclusivamente, la que crea el valor*» (1960, p. 116). Para los economistas clásicos como Ricardo, el trabajo es la fuente del valor, mismo enfoque que retoma Marx, pero con modificaciones ya que para Ricardo el valor y la riqueza son determinados por el precio y son equivalentes; para Marx el valor está intrínsecamente relacionado con relaciones sociales de producción y el precio aparece solo en la esfera de la circulación de la mercancía, (Pérez, 2019).

Marx realiza una distinción entre el valor de uso y valor de cambio de las mercancías; el primero es resultante de la utilidad inherente a los objetos y el segundo es la relación cuantitativa en que se intercambian valores de uso por otros y, tal como describe Chraki (2018) sin contemplar el valor de uso, las mercancías solo cuentan con valor de cambio el cual es fruto del trabajo abstracto cristalizado en ellas, que a su vez es medido por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas. Es así como, para Marx, el valor de uso y el valor de cambio son inseparables.

Veblen compartía la noción de que el capitalismo es intrínsecamente injusto además de aceptar la «Ley de concentración del capital» de Marx. No obstante, sostenía que la afirmación de que las máquinas no podían crear valor es sencillamente absurda y más aún, externó la debilidad teórica de la existencia del «ejército industrial de reserva» y su crecimiento pues la teoría marxista argumenta que el número de trabajadores aumentará a pesar de la declinación de sus medios de subsistencia, situación que contradice a la perspectiva evolucionista de Veblen, (Diggins, 1983). Mientras que Marx veía al empresario como un agente del capitalismo que explota a los trabajadores, Veblen lo ve como un obstáculo para el progreso económico. Veblen argumenta que los trabajadores están atados a la clase dominante no solo por relaciones económicas, sino también por «*vínculos intangibles de emulación e identificación*», (Arias, 1975, p. 16).

La crítica de Veblen hacia los economistas clásicos se basa en dos ideas principales. Por un lado, discrepa de la concepción de que los agentes económicos estén motivados

únicamente por cuestiones pecuniarias y que las ganancias individuales se sumen para constituir las ganancias colectivas, (Hobson, 1978). Por otro lado, cuestiona el teorema de la equivalencia ya que en él descansa la teoría de la distribución clásica *«pues si el producto total es absorbido, fatalmente, en el puro coste de producción, no puede haber superávit»*, (Hobson, 1978, p. 26). Veblen fue un crítico especialmente de la teoría neoclásica pues según él los neoclásicos *«daban por sentado que cada consumidor conoce automáticamente los costos y beneficios implícitos al momento de comprar un producto»*, (Buchholz y Setaro, 1993; p. 121). Sin embargo, Veblen cuestiona esta visión tradicional del valor y argumenta que, en una sociedad dominada por la clase ociosa y el consumo ostensible, el valor de algunos bienes se basa principalmente en el prestigio social y la distinción que un bien o servicio puede conferir a su poseedor. Esto muestra la teoría de Veblen como un caso particular de la elección de ciertos bienes, donde lo que hace sea valioso no es su utilidad práctica ni la cantidad de trabajo invertido en su producción, sino su capacidad para elevar el estatus y el prestigio del individuo que lo adquiere.

Una de las críticas principales de Veblen hacia los economistas neoclásicos se centró en su enfoque en el individuo como agente económico racional. Como señaló Arenas (2020) Veblen afirmaba que los neoclásicos tendían a pasar por alto el papel crucial de la cultura, la tradición y las normas sociales en la formación de las preferencias y decisiones económicas de las personas. La escuela institucionalista, influida por Veblen, argumenta que los factores económicos no son los únicos factores que se traducen en una elección racional. Mientras que los neoclásicos creen en la asignación de recursos por las fuerzas del mercado, los institucionalistas sostienen que esta asignación también está influenciada por instituciones sociales, (Oliveras, 1996).

La concepción del valor para Veblen, basada en el régimen de estatus es fundamental para comprender la dinámica de la sociedad que Veblen describe en su obra. En una sociedad donde el consumo ostensible es la norma, la gente busca activamente adquirir bienes y servicios que los distinguan y los hagan destacar en términos de estatus social. Estos bienes suelen ser costosos y a menudo carecen de una utilidad práctica directa. Por ejemplo, un bolso de lujo, un celular de gama alta o una casa extravagante pueden tener precios exorbitantes debido a su capacidad para simbolizar el estatus y prestigio de la persona que los consuma.

El concepto de «consumo ostensible» acuñado por Veblen, se refiere a la práctica de gastar de manera ostentosa para demostrar el estatus social, y es un elemento central de su teoría. Según Veblen, las personas están dispuestas a pagar grandes sumas de dinero por estos bienes y servicios no para satisfacer una necesidad real, sino porque representan una forma de «inversión» en su estatus social. En este sentido, el valor de un bien se convierte en una medida de la distinción social que puede conferir. Tal como lo describe Veblen (1994, p. 91):

[...] los medios de mostrar esa fortaleza y de conseguir un buen nombre son el ocio y consumo ostensible de bienes. Por consiguiente, ambos métodos están en boga hasta el punto más bajo de la escala donde es posible que lo estén.

Si el valor se basa en la distinción social en lugar de la utilidad real, los productores y vendedores tienen incentivos para elevar los precios y crear una percepción de exclusividad alrededor de sus productos. Esta dinámica puede dar lugar a lo que hoy conocemos como «marcas de lujo» y «bienes de lujo» donde los consumidores están dispuestos a pagar primas significativas por productos que ofrecen un estatus elevado aun cuando la diferencia entre estos y productos equivalentes que satisfagan una necesidad práctica no sea del todo clara.

Podemos decir que Veblen es capaz de establecer cómo se forma parte del valor de una mercancía bajo el régimen de estatus, no obstante, parece no tener bases suficientes para explicar cómo se genera el valor de las mercancías que no presentan una utilidad ostensible.

Sin embargo, Veblen no estaba interesado en retomar la teoría del valor trabajo de Marx y mucho menos en la propuesta neoclásica de la valuación subjetiva. Criticó a los clásicos y neoclásicos por su incapacidad de determinar el valor a través del mercado, pero él mismo tampoco podía brindar una solución convincente, (Diggins, 1983).

28

### **3. ¿Teoría de precios en la Teoría de la clase ociosa? El consumismo y la distorsión de los precios**

A diferencia de las teorías tradicionales que se centran en la oferta y la demanda como las fuerzas que determinan los precios y cantidades que se intercambian (Mankiw, 2017). Veblen sostiene que, en una sociedad dominada por el consumo ostentoso, los precios pueden estar distorsionados por factores que van más allá de la utilidad y el costo de producción. En la teoría económica neoclásica, los precios y cantidades se determinan en por la relación entre la oferta y la demanda. El sistema de precios es un sistema descentralizado que permite realizar las transacciones. Además, se considera que los precios reflejan el valor de un bien o servicio en función de su utilidad. Este enfoque en la oferta, la demanda y la utilidad han sido una piedra angular de la teoría económica neoclásica.

En tanto que los clásicos se decantan por el costo de producción como método de determinación de precios. Ellos concebían una sociedad asimétrica en la que existen tres clases sociales las cuales son: capitalistas, trabajadores y terratenientes siendo el capitalista el agente económico alrededor del cual gira la actividad económica, (Klimovsky, 1999).

En contraste, Veblen no formula una teoría de determinación de precios, más bien nos muestra un caso particular en la elección de ciertos bienes. En una sociedad donde el consumo ostensible es la norma, los precios pueden estar inflados por factores que no tienen relación directa con la utilidad o el costo de producción de un bien. En cambio, los precios pueden estar influenciados en gran medida por la capacidad de un bien o servicio para elevar el estatus y el prestigio del consumidor.

Las observaciones de Veblen fueron introducidas por Leibenstein (1950) en el ámbito económico mediante su artículo «*Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers's Demand*» en donde se afirma que predomina la Ley de oferta y demanda, pero que existen algunas mercancías que son susceptibles al «Efecto Veblen» para las cuales la demanda se determina por la utilidad de la mercancía, así como por el precio

que otras personas piensan que han pagado por ella. Esto último es lo que se denominó «precio conspicuo»<sup>1</sup>. Un ejemplo de esto podría ser cualquiera de los productos de Dior® mismos que son atractivos por el alto precio y el estatus que confieren al portador, sin embargo, si por alguna razón el precio de dichos productos desciende, la demanda disminuye puesto que ahora estos productos con precio más bajo estarían al alcance de las masas anulando así el estatus que anteriormente proporcionaban.

El concepto clave que Veblen introduce en su análisis es el «consumo ostensible», que se refiere a la práctica de gastar de manera ostentosa para mostrar el estatus social. En una sociedad de consumo ostensible, las personas están dispuestas a pagar precios más altos por bienes y servicios que simbolizan una mayor distinción social. Otro ejemplo puede ser el de un automóvil de lujo que puede tener un precio considerablemente más alto que un automóvil de características similares, sin que esto signifique que el automóvil de lujo satisfaga necesidades reales distintas que las que el segundo auto confiere, más bien su marca y su diseño se asocian con el estatus y el prestigio.

Esta dinámica del consumo ostensible tiene un impacto profundo en el funcionamiento de los precios. Los productores y vendedores tienen incentivos para crear una percepción de exclusividad y prestigio alrededor de sus productos, lo que puede llevar a precios más altos. Los bienes de lujo y las marcas de prestigio son ejemplos claros de cómo la distorsión de precios puede ser una estrategia exitosa en una sociedad donde el consumo ostentoso es una prioridad. Los consumidores están dispuestos a pagar más por estos productos debido a su capacidad para aumentar su estatus social. Otro aspecto importante es la idea de que los precios pueden estar desconectados de la utilidad real de los bienes y servicios. En una sociedad de consumo conspicuo, los precios no reflejan necesariamente el valor intrínseco de un producto, lo que puede llevar a la sobrevaluación de algunos bienes y la subvaluación de otros.

Aún con estos puntos sobre cómo Veblen describe que se comportan los precios, no es posible hablar de una teoría de precios como tal pues a lo largo del texto no se profundiza en una formalización o explicación detallada al respecto. La crítica que se le hace a Veblen como a la escuela institucionalista en general es la indiferencia o incapacidad para formular una teoría de precios, (Diggins, 1983). Tal parece que Veblen no mostró interés en este aspecto pues *«todo lo que quedaba en (su) utopía tecnológica era la producción por la producción misma. [...] Ninguna sociedad industrial puede perdurar mucho sin una base lógica de asignación y distribución»*, (Diggins, 1983; p. 91).

#### 4. Sobre el canon pecuniario de gusto impuesto por la clase ociosa

Se presenta un concepto fascinante y crítico que arroja luz sobre la dinámica de la sociedad de consumo ostensible: el «canon pecuniario de gusto». Este concepto profundiza aún más en la idea de cómo la clase ociosa ejerce su influencia sobre la sociedad, no

<sup>1</sup> *«El precio conspicuo es el precio que otras personas creen que el consumidor pagó por el bien y que, por tanto, determina su utilidad de consumo ostensible»*, (Leibenstein, 1950. 203).

sólo a través del consumo ostensible, sino también al imponer sus estándares de gusto y distinción.

El canon pecuniario de gusto es una noción central en la obra de Veblen y se refiere a un conjunto de normas y valores impuestos por la clase ociosa en una sociedad de consumo conspicuo. Estas normas no se basan en la utilidad práctica de los bienes y servicios, ni en su calidad intrínseca, sino en su capacidad para mostrar distinción social y estatus. En otras palabras, el canon pecuniario de gusto establece qué es considerado deseable y valioso en términos de consumo, no porque sea funcional o de alta calidad, sino porque es costoso y simboliza un estatus elevado. Tal como se describe «*El principio del gasto ostensible guía la formación de los hábitos mentales que definen qué es lo decoroso y loable en la vida y en las mercancías*», (Veblen, 1994; p. 122).

Este canon de gusto se convierte en una herramienta poderosa para la clase ociosa, ya que permite la creación de un sistema de comparación valorativa que refuerza su posición de clase ante la sociedad. Establece un conjunto de estándares que la mayoría de la población aspira a seguir, lo que a su vez impulsa un ciclo de consumo y competencia por el prestigio. Los individuos buscan cumplir con estos estándares de gusto para ser considerados respetables y exitosos, lo que a menudo implica gastar grandes sumas de dinero en productos y servicios que se ajustan al canon de la clase ociosa.

El canon pecuniario de gusto también tiene un impacto profundo en la cultura y la psicología de la sociedad. Establece lo que se considera «buen gusto» o «bello» y crea una presión social para adherirse a estos estándares. Aquellos que no cumplen con estos estándares pueden ser percibidos como socialmente inferiores o menos exitosos, lo que genera un sentido de inseguridad y rechazo en la población.

Un ejemplo claro de la influencia del canon pecuniario de gusto es la moda. En una sociedad de consumo ostensible, la moda se convierte en una forma importante de demostrar distinción social al mismo tiempo que la clase ociosa dicta qué es lo estéticamente bello y digno de ser consumido. La ropa de diseñadores de alta gama, los accesorios de lujo y otros productos de moda se consideran deseables no solo por su calidad o funcionalidad, sino porque están asociados con el estatus y el prestigio. Los individuos compran y consumen estos productos no porque los necesiten, sino porque cumplen con los estándares del canon de gusto impuesto por la clase ociosa.

El canon pecuniario de gusto también se manifiesta en áreas como la arquitectura, el arte, la gastronomía y el entretenimiento. En cada una de estas áreas, los productos y servicios que son costosos y exclusivos a menudo son valorados más por su capacidad para demostrar estatus que por su calidad intrínseca. Esta dinámica impulsa un ciclo de consumo ostentoso y perpetúa la influencia de la clase ociosa en la sociedad.

En el arte (y más concretamente en su mercado), el canon pecuniario de gusto es de notoria visibilidad puesto que el arte no tiene ninguna utilidad en sí mismo salvo el deleite de su contemplación. Tal como Avelina Lésper (2022, p. 17) ha evidenciado en su libro «*El fraude del arte contemporáneo*» el llamado Arte VIP (Video, Instalación, Performance) se basa en la idea de que todo es arte y esto implica una sumisión intelectual produciendo «*sociedades incapaces de realizar cuestionamientos, sumisas y, por último, llevarnos a la barbarie*». Avelina hace una crítica mordaz al sostener que el

estilo contemporáneo de hacer arte no es arte; que se venden obras que no valen nada bajo el amparo de los curadores, el museo y de un mercado que dicta que esto o aquello es arte y debe ser valuado como tal. En la actualidad a nadie le importa si un mingitorio, un plátano pegado en la pared o unas simples ramas valen poco en la vida cotidiana, lo que importa es que, cuando se encuentran en un museo es considerado como arte y por ende su valor monetario aumenta exponencialmente. La sociedad esnobista descrita por Veblen hace más de un siglo existe hasta el día de hoy y Avelina (desde la perspectiva del arte) concuerda con esta idea pues ella menciona que lo importante no es lo que vale el arte VIP en sí (puesto que a todas luces no vale nada) sino que «*lo realmente importante, excepcional, excéntrico y llamativo para los medios de comunicación y las redes sociales es pagar una fortuna por algo que vale nada*», (Lésper, 2022, p. 57).

La clase ociosa dicta lo que es bello, honorífico y por ende lo que debe de consumirse, aun cuando dicho consumo atente contra la capacidad intelectual y el sentido común de las clases pecuniariamente inferiores.

## **5. Crítica a la sociedad esnobista actual a la luz de la Teoría de la clase ociosa de Thorstein Veblen**

La TCO de Thorstein Veblen proporciona una lente invaluable para analizar y criticar la sociedad contemporánea, marcada por el consumismo, la búsqueda desenfadada de estatus y la influencia de las redes sociales. Veblen argumenta que la clase ociosa impone su «canon pecuniario de gusto» en una sociedad de consumo conspicuo, donde los individuos compiten por destacar y ser percibidos como exitosos.

### *5.1 Redes sociales: la exhibición del consumo*

Uno de los fenómenos más destacados en la sociedad actual es el papel dominante de las redes sociales. Plataformas como Instagram, Facebook y Twitter (ahora X) permiten a las personas compartir sus vidas, experiencias y, no menos importante, sus posesiones materiales de manera instantánea y masiva. Esto se traduce en una exhibición constante de consumo ostentoso, donde la búsqueda de *likes* y *followers* a menudo se convierte en una medida del estatus y la validación social.

La teoría de Veblen se hace evidente en este contexto. En lugar de enfocarse en la utilidad intrínseca de los productos, las redes sociales a menudo ponen en primer plano la capacidad de un bien o servicio para generar reconocimiento y admiración. El consumidor moderno tiende a elegir productos y experiencias no solo por su valor funcional, sino también por su capacidad para generar una imagen positiva en línea. Tal como lo describe Lipovetsky (2007) la sociedad de «hiperconsumo» presenta una dicotomía respecto al consumo. La primera es que sirve para satisfacer necesidades reales (compra-práctica) mientras que otra sirve para satisfacer la necesidad de experiencias (compra-hedonista). Esto puede llevar a una cultura de consumo basada en la exhibición y la competencia por la distinción social.

La presión para mostrar un estilo de vida «ideal» en las redes sociales puede ser abrumadora. Las personas pueden endeudarse para adquirir productos de lujo que están más allá de sus medios reales, todo en aras de mantener una imagen de éxito y prestigio. En este sentido, la sociedad actual a menudo se asemeja a la sociedad de consumo conspicuo que Veblen describió en su obra, donde el estatus social se mide por la capacidad de mostrar bienes y experiencias costosos.

### *5.2 Marcas de lujo: símbolos de prestigio*

Las marcas de lujo, con sus productos y servicios a precios desorbitados, se han convertido en símbolos de prestigio y distinción social. Los consumidores a menudo buscan estas marcas no por su calidad sino por su capacidad para mejorar su estatus en la sociedad.

32

Este comportamiento es consistente con la teoría de Veblen, que postula que el valor de ciertos bienes se basa en su capacidad para expresar distinción y estatus. Las marcas de lujo aprovechan esta dinámica creando productos que están fuera del alcance de las masas, aumentando así su atractivo para quienes quieren destacar y ser considerados de élite. Sin embargo, esta búsqueda frenética de marcas de lujo puede tener consecuencias negativas tanto a nivel individual como social. A nivel individual, esto puede generar deudas importantes y cargas financieras insostenibles para quienes buscan mantener algún estatus. A nivel social, esto perpetúa la desigualdad económica y crea una cultura de deseo de riqueza y prestigio a través del consumo, en lugar de a través del trabajo productivo.

### *5.3 El Canon pecuniario de gusto: influencia y conformismo*

El canon pecuniario de gusto impuesto por la clase ociosa, como la describe Veblen, se manifiesta de muchas maneras en la sociedad actual. Establece lo que se considera deseable y valioso en términos de consumo, no porque sea funcional o de alta calidad, sino porque es caro y simboliza estatus. Esta perspectiva se refleja en la búsqueda constante de productos y experiencias que se ajusten a este estándar, lo que muchas veces conduce a una alienación de gustos propios en aras del canon impuesto y un consumo constante.

La influencia del canon pecuniario de gusto se ve exacerbada por las redes sociales y la presión para ajustarse a los estándares de estatus y prestigio prescritos por la sociedad moderna. Las personas a menudo sienten la necesidad de comprar bienes y servicios socialmente aceptables y deseables, incluso cuando estos productos no proporcionan un valor significativo en términos de utilidad real. Esta conformidad con las expectativas sociales puede conducir a una pérdida de individualidad y autonomía en las decisiones de consumo.

### *5.4 Una sociedad a la sombra de la clase ociosa*

A medida que las redes sociales amplifican la exhibición del consumo ostensible, el consumo de marcas de lujo se convierte en un símbolo de estatus y el canon pecuniario de gusto sigue imponiendo sus normas, es evidente que estamos viviendo en una sociedad

que refleja muchas de las dinámicas que Veblen identificó en su época. Esta crítica no busca demonizar el consumo ni la búsqueda legítima de calidad y comodidad en la vida moderna, sino más bien resaltar cómo la búsqueda obsesiva del estatus y la distinción social puede tener efectos perniciosos en el bienestar individual y social. La teoría de Veblen nos recuerda la importancia de cuestionar las normas y valores que guían nuestras elecciones de consumo y cómo estas influencias pueden distorsionar nuestras prioridades y aspiraciones.

En última instancia, la sociedad actual debe considerar hasta qué punto desea seguir bajo la sombra de la clase ociosa, buscando constantemente la validación social a través del consumo ostensible y la conformidad con los cánones de gusto impuestos. La teoría de Veblen nos invita a reflexionar sobre cómo podemos equilibrar nuestras aspiraciones de éxito y prestigio con valores más fundamentales de autenticidad, individualidad e intelectualidad.

## Conclusiones

En el transcurso de este trabajo, hemos explorado y analizado la Teoría de la clase ociosa (TCO) de Veblen y su aplicabilidad en la sociedad actual. A través de un examen detallado de los conceptos fundamentales de esta obra, hemos analizado las dinámicas económicas, sociales y culturales que persisten en nuestra realidad contemporánea. Al concluir este recorrido, es esencial reflexionar sobre las implicaciones de esta teoría y cómo puede ayudarnos a comprender y cuestionar aspectos críticos de nuestra sociedad actual.

En primer lugar, hemos explorado la noción de la «clase ociosa» y cómo esta clase se consolidó en el sistema económico. Veblen nos mostró cómo, en lugar de contribuir directamente a la producción económica, esta clase emergió como una élite que acumulaba riqueza y poder a través del consumo ostentoso y la búsqueda del prestigio social. A medida que examinamos la sociedad actual, es innegable que aún existen paralelismos con la clase ociosa de la época de Veblen. La brecha entre los ricos y el resto de la población sigue siendo una realidad, con una concentración de riqueza en manos de unos pocos. Esta concentración de poder económico ejerce una influencia significativa en las decisiones políticas y la distribución de recursos.

Así mismo, se ha analizado el concepto de valor para Veblen y su enfoque en el prestigio social como un factor central en la valoración de algunos bienes y servicios. Este planteamiento nos lleva a cuestionar nuestras elecciones de consumo y cómo están influenciadas por las normas sociales impuestas por la clase ociosa. En la sociedad, la influencia del prestigio y el estatus en nuestras decisiones de compra es innegable. La búsqueda de bienes y servicios que demuestren distinción social sigue siendo un impulsor poderoso en la economía contemporánea. Al analizar fenómenos actuales como el papel dominante de las redes sociales y la influencia de las marcas de lujo en la sociedad actual, se hace evidente la discrepancia en la valoración de los bienes y servicios. Mientras que la economía ortodoxa podría argumentar que el valor de un producto se deriva de su utilidad y calidad, Veblen señalaría que la percepción de estatus y prestigio asociada con ciertas

marcas y productos influye significativamente en su valor percibido. Esta discrepancia en la concepción del valor tiene importantes implicaciones en la sociedad contemporánea. El pensamiento económico dominante tiende a enfocarse en la maximización de la utilidad individual y la asignación eficiente de recursos; la perspectiva de Veblen añade la influencia de factores sociales y culturales en las decisiones de consumo, sugiriendo que el consumo conspicuo y la búsqueda de estatus pueden conducir a una cultura de consumo basada en la exhibición y la competencia por la distinción social, sin eliminar la satisfacción de necesidades reales.

## Bibliografía

- Arenas, L., (2020). Para una crítica de las instituciones imbéciles. Economía política y antropología en Thorstein Veblen, *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, Vol. 65, núm. 240, pp. 65-87.
- Arias, H. R., (1975). *Reconsideraciones sobre Veblen y la clase ociosa*.
- Aronsson, T. y Johansson-Stenman, O., (2013) Veblen's theory of the leisure class revisited: implications for optimal income taxation, *Social Choice and Welfare*, núm. 41, pp. 551-578.
- Buchholz, T.G. y Setaro, F., (1993). *Nuevas ideas de economistas de ayer*. Primera: El Ateneo.
- Chraki, F.B. (2018) Valor y dinero en Marx, *Revista de economía institucional*, Vol. 20, núm.38, pp. 97-127.
- Diggins, J.P., (1983). *El bardo del salvajismo: Thorstein Veblen y la teoría social moderna*.
- Eastman, JK, Goldsmith, RE y Flynn, LR (1999). Status consumption in consumer behaviour: Scale development and validation, *Journal of Marketing Theory and Practice*, Vol. 7, núm. 3, pp. 41-51.
- Hobson, J.A., (1978). *Veblen*. Primera edición. México: Fondo de Cultura Económica.
- Klimovsky, E., (1999). Modelos básicos de las teorías de los precios, *Problemas del Desarrollo*, Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 30, núm. 119, pp. 145-173.
- Leibenstein, H., (1950). Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumers' demand, *The quarterly journal of economics*, Vol. 64, núm. 2, pp. 183-207.
- Léspér, A., (2022). *El fraude del arte contemporáneo*. Primera Edición. Ciudad de México: Madre Editorial.
- Lipovetsky, G., (2007). *La felicidad paradójica*. Barcelona: Anagrama.
- Mankiw, N.G., (2017). *Principios de Economía*. Séptima Edición. México, DF: Cengage Learning.
- Mises, L. V., (1960). *La acción humana: tratado de economía*.
- O'cass, A. y McEwen, H. (2004) Exploring consumer status and conspicuous consumption, *Journal of consumer behaviour: an international research review*, Vol. 4, núm. 1, pp. 25-39.
- Oliveras, (1996). *Economía heterodoxa: Aportes recientes del institucionalismo*. Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras, Departamento de Economía.
- Pérez, A.C., (2019). La teoría del valor-trabajo. El predominio del pensamiento clásico desde la modernidad hacia la sobremodernidad, *Revista Publicando*, Vol. 6, núm. 21, pp. 1-7.
- Veblen, T., (1994). *The Theory of the Leisure Class*. 1899. Reprint, New York

## PRODUCTIVIDAD LABORAL Y ESPECIALIZACIÓN EN EL SECTOR SERVICIOS: UN ANÁLISIS DEL COMERCIO AL POR MAYOR EN EL NORTE DE MÉXICO, 1998-2018

Leonardo Pérez-Victorino\*

(Recibido: 26-febrero-2022 – Aceptado: 20-julio-2022)

35

### **Resumen**

El presente estudio investiga la relación entre la productividad laboral y la especialización en el sector comercio al por mayor en veintitrés microrregiones de la frontera norte de México durante el periodo 1998-2018, dada la gran relevancia de este sector en dicha región. La estrategia metodológica empleada incluye un análisis sociodemográfico, el cálculo de los coeficientes de localización económica (QL) y de participación relativa (PR), así como la aplicación de un modelo de datos de panel Arellano-Bond para evaluar dicha asociación. Los resultados confirman la existencia de una relación bidireccional entre la especialización, medida a través del coeficiente QL y PR, cuya dependencia varía según la clase de actividad.

**Palabras clave:** México, frontera norte, productividad laboral, especialización, comercio al por mayor

**Clasificación JEL:** D24

**Labor productivity and specialization in the service sector: an analysis of wholesale trade in northern Mexico, 1998-2018**

### **Abstract**

This study investigates the relationship between labor productivity and specialization in the wholesale trade sector in twenty-three microregions of the northern border of Mexico during

\* Alumno de la Maestría en Economía (ME), UAM Unidad Azcapotzalco. Correo electrónico: al2233803035@azc.uam.mx.

the period 1998-2018, given the great relevance of this sector in that region. The methodological strategy employed includes a sociodemographic analysis, the calculation of economic localization coefficients (QL) and relative participation (PR), as well as the application of an Arellano-Bond panel data model to evaluate this association. The results confirm the existence of a bidirectional relationship between specialization, measured through the QL and PR coefficients, and labor productivity, whose dependency varies according to the type of activity.

**Keywords:** Mexico, northern border, labor productivity, specialization, wholesale trade

**JEL Classification:** D24

## Introducción

36

La productividad es un concepto de importancia dado que hace referencia al rendimiento de la producción con base a los recursos de los que se dispone. Felsing y Runza (2002) argumentan que es un instrumento que evalúa el nivel de eficacia en la utilización de los recursos de una economía para la producción de bienes y servicios. En relación con lo anterior, la productividad laboral se refiere a la capacidad que tiene el personal ocupado para la generación de resultados o valor agregado.

De este modo, la especialización incide en el aprovechamiento de los recursos y la creación de ventajas para lograr la eficiencia en las actividades. Así, la especialización y productividad se relacionan estrechamente: la primera repercute en la segunda, puesto que la especialización da origen a la concentración de las actividades y al surgimiento de las llamadas economías de aglomeración, lo que a su vez puede incrementar la productividad.

Conocer la especialización y productividad de un sector es fundamental para determinar su relevancia dentro de la economía regional. Sin embargo, su medición depende del tipo de actividad de interés, debido a las características específicas que pueden presentar, así como a los mecanismos de producción y distribución de los bienes y servicios que proporcionan. Además, es crucial entender la interrelación entre sectores, ya que estas conexiones pueden amplificar su impacto en la economía regional y proporcionar una visión más completa de su contribución al desarrollo económico.

El sector servicios, o sector terciario, engloba una amplia gama de actividades económicas que no producen bienes tangibles, sino que se dedican a satisfacer las necesidades presentes y futuras de la población. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) este sector incluye actividades como el turismo, el comercio (tanto al por mayor como al por menor), las comunicaciones, los servicios de transporte, y otros servicios intangibles que son esenciales para el bienestar y el funcionamiento de la economía.

A pesar de su importancia, Arriagada (2007) destaca que la conceptualización de los servicios es complejo y multidimensional, por lo que la percepción que se tiene sobre ellos es ambigua y engañosa. Por tanto, plantea tres perspectivas sobre los servicios: los servicios que se caracterizan por ser intangibles, invisibles y perecederos, con una interacción simultánea entre la producción y el consumo; los que implican la generación de valor que no se traduce en bienes tangibles; y los que representan actividades donde

se produce un cambio en las condiciones de una persona o bien, con el consentimiento previo del consumidor y el proveedor.

En México, los servicios emplean a más del 50% de la fuerza laboral, convirtiendo a este sector en un motor clave del crecimiento económico. En los últimos años, su participación dentro de la economía ha aumentado significativamente, originando un proceso de transformación conocido como terciarización. Este proceso, también denominado «desindustrialización», consiste en el *«retroceso del peso del sector industrial en términos de PIB y de empleo»*, Cuadrado-Roura (2016, p. 2) y no sólo implica una disminución del sector manufacturero en las economías, sino una modificación en la estructura productiva del país a partir de cambios en la relevancia de los sectores económicos en términos del Producto Interno Bruto (PIB). Al mismo tiempo, trae modificaciones en los niveles de empleo, producción y especialización de las actividades económicas.

En el caso de México, se han identificado cambios estructurales a lo largo de los años, particularmente en la participación de los sectores económicos en el PIB a nivel nacional. Según el estudio de Coll-Hurtado y Córdoba (2006), estos cambios se han visto influenciados por diversos factores en el contexto de la globalización. En primer lugar, se menciona un crecimiento demográfico acelerado y la modificación de la distribución geográfica de la población como factores determinantes. Estos factores han llevado a un proceso de urbanización desequilibrada, lo cual ha impactado tanto en los patrones de consumo y producción como en la productividad de los sectores económicos. A medida que la población se concentra en áreas urbanas, la demanda de servicios aumenta, modificando la estructura del PIB y la relevancia de los sectores económicos.

Estos cambios estructurales ponen de manifiesto la estrecha relación que ha desarrollado el sector servicios con el manufacturero. De acuerdo con el catálogo del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México (SCIAN, 2023) el comercio al por mayor comprende las unidades económicas dedicadas principalmente a la compra y venta de bienes de capital, materias primas y suministros para la producción, así como otros bienes destinados a ser revendidos a comerciantes, distribuidores, fabricantes y productores de bienes y servicios. Esta actividad de compraventa mayorista puede realizarse a través de métodos tradicionales, internet u otros medios electrónicos.

El interés por estudiar la especialización y la productividad laboral del comercio al por mayor en el norte de México radica en que esta región mantiene una dinámica importante en el sector. Como abordan Vázquez y Bocanegra (2004) las actividades del sector terciario son prominentes en la estructura económica de México, especialmente en los estados fronterizos. Además de su vínculo con otros sectores como el manufacturero. Manzanares (2011) afirma que el desarrollo de actividades del sector terciario, como los servicios dirigidos al sector productivo, proporcionan un importante apoyo a la industria manufacturera, particularmente a la industria maquiladora de exportación en las ciudades de la frontera norte.

Por tanto, el objetivo del presente trabajo es identificar el nivel de especialización en el comercio al por mayor en las microrregiones de la frontera norte de México. Consecuentemente, se explora, mediante la metodología propuesta, la existencia de una relación positiva entre la especialización y la productividad laboral en este sector.

Dada la dinámica de la región, se busca determinar si esta relación podría reflejarse en el desarrollo regional a través de la implementación de políticas económicas adecuadas.

La hipótesis de este estudio es que el sector de interés, comercio al por mayor, tendrá una especialización y participación relativa alta, dado a que su ubicación geográfica facilita e incrementa el comercio de las diversas ramas del sector. Por su parte, se espera que exista una relación positiva entre la productividad laboral y el grado de especialización en el sector a nivel microrregión, debido a que esta especialización resulta del aprovechamiento de las ventajas comparativas, las cuales se expresan a través del surgimiento de economías de aglomeración y que se traducen en incrementos de productividad, y un posible crecimiento regional.

Con base en lo expuesto, este artículo se estructura en cuatro secciones. La primera aborda una revisión de literatura destinada a explicar la relación entre especialización, productividad y la formación de aglomeraciones económicas, así como a resaltar la importancia del sector y los cambios estructurales que han emergido. El segundo apartado describe la metodología empleada para el análisis; la tercera sección expone los resultados obtenidos y, por último, se presentan las conclusiones derivadas del análisis.

38

## 1. Revisión de la literatura

La productividad en la teoría económica ha tenido diversas definiciones y se ha discutido sobre su medición. Por ejemplo, Kazukiyo (1991) define la productividad como un reflejo de la fuerza productiva y señala el estado cualitativo del proceso de producción. La fuerza productiva indica la capacidad de producción, mientras que la productividad representa la calidad.<sup>1</sup>

Maroto-Sánchez (2007, p. 290) afirma que: «*los problemas de definición y medición para la productividad se agravan aún más en el sector servicios debido a la naturaleza, heterogeneidad y complejidad de estas actividades*». La productividad del sector servicios se desarrolla en un ambiente muy dinámico y se relaciona positivamente con la innovación y las tecnologías de información y comunicación. Aunque la tecnología y las innovaciones aumentan la productividad, no son una variable adecuada para la medición de la productividad laboral en actividades del sector servicios. Esto se debe a que la medición de la productividad se basa en el *output* generado por unidad de *input*, como el número de servicios prestados por hora de trabajo. Aunque las innovaciones y tecnologías pueden facilitar este proceso, no proporcionan una medida directa del rendimiento laboral.

El autor describe que el indicador que se utiliza comúnmente para medir la productividad laboral en el sector servicios es la relación entre producción y mano de obra (o productividad relativa del trabajo) a pesar de las limitaciones que presenta, tales como el hecho de que el valor agregado de los servicios corresponde al uso y al costo del factor trabajo. A este respecto, Griliches (1992) argumenta que al tratar de evaluar la productividad laboral en el sector servicios surge un desafío conceptual en cuanto a

<sup>1</sup> Citado por Campo (2020).

la definición de la cantidad, calidad y precios.<sup>2</sup> Asimismo, Wölfl (2003) identifica tres problemas o sesgos que suelen presentarse en la medición de la productividad laboral en los servicios: la selección de los insumos, la determinación de los resultados y el método de agregación entre sectores.

Respecto al primero, hace referencia, por ejemplo, a cómo medir el factor trabajo, ya sea en términos del número total de ocupados o del número total de horas trabajadas. El segundo está relacionado con la medición del valor añadido debido a la relación existente entre precio y calidad del servicio. Mientras que, el tercero se refiere a cómo estimar el crecimiento de la productividad agregada.

Al analizar la productividad en relación con el nivel de especialización, es crucial explorar la economía espacial, que no constituye una teoría única, sino un campo interdisciplinario que estudia cómo la ubicación geográfica influye en la actividad económica. Como el espacio es heterogéneo, cada región contará con diversas ventajas comparativas, sin embargo, Porter (2007) plantea que se pueden construir ventajas competitivas relevantes de cada agente económico a partir de diversos factores como la formación de economías de escala ocasionando un aumento de la competitividad de la región e incluso formando clústeres.

En este contexto, Looty y Szapiro (2013) abundan acerca de los fundamentos para poder alcanzar economías de escala, y destacan aquellos componentes que permiten que una empresa obtenga un mayor grado de productividad al incrementar la escala de la producción. Asimismo, Robles y Godínez (2010) exponen una relación existente entre actividades productivas y comerciales, cuyo origen, ubicación, desempeño y aportación tienen un significado en términos económicos y sociales. Plantean que para que una actividad sea más sólida esta depende de la relación territorial que hace referencia a la ubicación geográfica con respecto a las industrias, pero también dicha solidez depende del tamaño de las empresas.

En este sentido, se destaca el nivel de especialización, entendida como la concentración de actividades económicas en áreas específicas, la cual ha demostrado ser un poderoso catalizador del desarrollo regional. Esta afirmación encuentra respaldo en diversas investigaciones. Un ejemplo destacado es la obra de Cervantes (2014) quien resalta el papel de las economías de aglomeración originadas por las ventajas de localización y concentración industrial resultantes de la proximidad física entre empresas que desarrollan actividades similares o complementarias, generando beneficios como el intercambio de recursos y conocimientos, la reducción de costos y el fomento de la innovación.

Estas economías se clasifican en tres tipos: economías de escala, de localización y de urbanización. Bajo este contexto, el sector servicios puede clasificarse dentro de las economías de urbanización dado que su productividad se beneficia de la interacción con diversas industrias. En entornos urbanos, la proximidad a otras empresas y servicios genera sinergias y eficiencias que aumentan la productividad. Cardoso (2013, p. 7) plantea que: *«tal entorno deriva de la presencia de un amplio mercado de trabajo, una abundante fuerza de trabajo diversificada y la existencia de amplias infraestructuras»*,

<sup>2</sup> Citado por Maroto-Sánchez (2007).

puesto que el sector servicios en México tiene articulación con muchos más sectores y actividades económicas.

Autores como Krugman (1991) enfatizan la capacidad de la especialización para potenciar la productividad al permitir que las empresas se enfoquen en sus áreas de mayor competencia, maximizando la eficiencia y aprovechando las ventajas comparativas de cada región. Por su parte, Fujita *et al.*, (1999) van más allá al asociar el nivel de especialización con un mayor crecimiento económico, debido a la diversidad de bienes y servicios que surge de este enfoque, junto con la reducción de precios y el aumento de los ingresos de los trabajadores, generando una dinámica positiva de desarrollo regional.

Por tanto, la productividad del sector estudiado puede estar determinada por varias causas, como la ubicación geográfica, aspectos demográficos y el crecimiento experimentado por el sector manufacturero en esa región. La especialización del sector en esta área es presumible a que esté vinculada a aumentos en la productividad y, por ende, emergería como una herramienta esencial para incentivar el crecimiento económico regional. Las políticas públicas que fomenten esta especialización, promoviendo la concentración de actividades estratégicas y creando entornos propicios para la colaboración empresarial, pueden tener un impacto positivo y sostenido en el bienestar de las comunidades.

Asimismo, para este análisis es fundamental tener en consideración las causas de los cambios estructurales, pues tienen una relación directa con la productividad y el nivel de especialización de las actividades económicas. Cuadrado-Roura (2016) establece que dichos cambios estructurales son causa de la disparidad de la evolución entre productividad de los sectores, las diferencias en los precios de los servicios y los bienes manufacturados, así como de la evolución relativa de la demanda de estos con respecto a la de servicios. Por ello, enseguida se apuntan algunos elementos teóricos sobre dichos cambios estructurales insertados en la discusión sobre desindustrialización y terciarización.

Márquez y Pradilla (2008) identificaron que la evolución del sistema capitalista no se limita a la transición del sector agrícola al manufacturero, sino que, gradualmente atraviesa por un proceso de declive frente al sector servicios. Este fenómeno es conocido como proceso de terciarización o desindustrialización y ocasiona un cambio estructural en las diversas empresas e industrias a raíz de la fragmentación del trabajo y la automatización de las unidades económicas. El fenómeno de cambio estructural desde una economía fundamentalmente agrícola a una industrial se puede identificar en «*el desarrollo industrial latinoamericano y mexicano por sustitución de importaciones que tuvo dos etapas: la primera, de fácil industrialización sustitutiva de bienes de consumo inmediato, desarrollada de 1930 a 1950; la segunda, sustitutiva de bienes de consumo duradero o intermedios se cumplió, sólo parcialmente, entre 1950 y 1970*», Márquez y Pradilla (2008, p. 32).

Pero, una vez agotado este proceso en el que sólo se consolidó parcialmente la industrialización, nuestro país comenzó a experimentar una transición de la preponderancia del sector manufacturero al de servicios. De acuerdo con Cuadrado-Roura (2016) las principales causas del proceso de terciarización radican en tres factores: i) La modificación estructural que, implica el aumento de la eficiencia en la producción industrial y la disminución de la demanda proporcional de productos manufacturados en compa-

ración con los servicios; ii) La influencia del comercio internacional y la competencia externa en aumento, que impacta en la actividad industrial en muchas economías; y iii) La presencia de otros elementos, como la subcontratación de servicios por parte de las empresas manufactureras y el proceso generalizado de transformación hacia el sector de servicios en la manufactura, Lawrence y Edwards (2013); Fariñas *et al.*, (2015) citado en Cuadrado-Roura (2016).

De este modo, México se ha convertido en un país emergente que se ha introducido en el contexto de la globalización, pero los resultados sobre su productividad, crecimiento y desarrollo económico son limitados. El proceso de apertura por el que ha atravesado el país desde las dos últimas décadas del siglo XX no sólo influyó en el marco económico, sino también tuvo influencia en los aspectos políticos, culturales y sociales.

Entre los cambios observados, destaca el avance del sector terciario. Es importante señalar que, según Coll-Hurtado y Córdoba (2006) en México, la participación en esta revolución terciaria se inclina hacia actividades menos productivas, a pesar de la modernización en la cúspide del sistema social y económico. En los estratos inferiores, esta modernización depende de recursos coyunturales como el turismo y las remesas de migrantes, así como del surgimiento de pequeñas empresas que facilitan cambios estructurales en sus lugares de origen.

En este contexto, Garza (2006) establece que el proceso de la terciarización en la economía mexicana es irreversible, pero espacial y sectorialmente desigual. A su vez, impacta de manera incierta en el avance socioeconómico de México. Por su parte, Cuadrado-Roura y Maroto-Sánchez (2012) sustentan que actualmente existe una sostenida heterogeneidad en el sector servicios y en su composición interna, por lo que es fundamental considerar el espacio geográfico en el análisis.

Retomando a Coll-Hurtado y Córdoba (2006), en el sector servicios en México pueden identificarse dos grupos bien definidos:

- Minoritario: ubicado en la esfera del sistema imperante, específicamente presta servicios de calidad necesarios para el desarrollo de las actividades económicas.
- Mayoritario: incorpora servicios banales y de poca calidad. En este grupo se incluye gran parte de la economía informal y se manifiesta en numerosas actividades del sector servicios como comercio, servicios personales, hotelería, alimentos y bebidas.

El grupo mayoritario que proponen los autores citados incorpora diversas actividades económicas que son parte del sector terciario, incluyendo al comercio por mayor. Sin embargo, este considera las actividades informales, del cual no existe un registro específico de información relacionado a ventas, inventarios, producción, entre otros. Vázquez y Bocanegra (2004) describen que el comercio de los estados de la frontera norte está formado por miles de establecimientos pequeños, medianos y grandes. Además, estos autores definen una frontera, en el sentido económico, como un lugar de intenso tráfico de mercancías.

El comercio al por mayor tiene un papel relevante en la región norte del país dado que esta actividad se relaciona con la industria de la manufactura. Manzanares (2011)

establece que las condiciones específicas de las ciudades fronterizas están estrechamente vinculadas con la economía global debido a su proximidad con ciudades de Estados Unidos. En tal sentido, el incremento de la industria manufacturera en la región norte del país ha generado un aumento del comercio al por mayor en esta zona, dada la relación comercial entre ambos países. Por lo tanto, estudiar el comercio al por mayor resulta relevante, ya que este sector puede aprovechar su ubicación geográfica estratégica en la frontera y las economías de aglomeración para incrementar su especialización y productividad. Este crecimiento no solo beneficiaría al sector en sí, sino que también estimularía el desarrollo económico regional.

## 2. Metodología

42

Para verificar las hipótesis planteadas, se analiza la actividad económica correspondiente al comercio al por mayor en las veintitrés microrregiones fronterizas del norte de México, en las cuales se ubican los cuarenta tres municipios fronterizos de las entidades de Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila de Zaragoza, Nuevo León y Tamaulipas. La delimitación de las microrregiones corresponde al enfoque metodológico de Asuad (2020) en el Centro de Estudios de Desarrollo Regional y Urbano Sustentable (Cedrus) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Se describen las condiciones sociodemográficas de las veintitrés microrregiones a través del Censo de Población y Vivienda (Inegi, 2020) y los índices de educación, salud, ingreso y desarrollo humano del Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), para identificar las características poblacionales que pudieran incidir en la especialización regional.

Con base en información del sector 43 (Comercio al por mayor) correspondiente a los Censos Económicos de Inegi, del periodo 1998-2018, se utilizarán las variables: Unidades económicas (número de unidades), Personal ocupado total (número de personas), Valor agregado censal bruto (miles de pesos a precios corrientes), Producción bruta total (miles de pesos a precios corrientes), Total de remuneraciones (miles de pesos a precios corrientes), Activos fijos totales (miles de pesos a precios corrientes) y Formación bruta de capital fijo (miles de pesos a precios corrientes). Estas variables serán utilizadas para la construcción de un índice que mida el nivel de productividad, así como la construcción de los coeficientes de localización de la actividad económica (QL) y participación relativa (PR). Es importante destacar que la definición de comercio al por mayor utilizada en los Censos Económicos de Inegi, durante el período de 1998 a 2018, se mantuvo homogénea, lo que asegura la coherencia en los datos recopilados a lo largo de dicho lapso.

En cuanto a la medición de la productividad, se utilizará el valor agregado censal bruto (va) dividido entre el personal ocupado total (po) como un acercamiento de la medición de la productividad laboral en el sector servicios, tal como proponen Vrbka, Rowland y Fryd (2021) cuando comparan los sectores de servicios intensivos en conocimiento y la manufactura. Esta relación se puede expresar de la siguiente forma:

$$\text{Productividad} = \frac{va}{po} \quad [1]$$

En este sentido, se analiza la productividad del sector de interés en contraste del total de los sectores del total de las microrregiones. Asimismo, se comparan los niveles de productividad de cada microrregión del comercio al por mayor a través del periodo de estudio.

Por otra parte, se replica la metodología utilizada por García y Carranco (2008) para realizar un análisis de localización y concentración regional, es decir, para poder identificar aglomeraciones productivas locales (APL) por medio del coeficiente de localización de la actividad económica (QL) y de participación relativa (PR). Cabe destacar que este análisis se llevará a cabo para cada microrregión respecto al total de estas. La construcción de coeficiente QL expresa el grado de concentración de la actividad en la región en relación con el territorio de referencia y se denota como:

$$QL_{ij} = \frac{X_{ij}/X_j}{X_{in}/X_n} \quad [2]$$

Donde:

$X_{ij}$  = Variable económica del comercio al por mayor en la microrregión.

$X_j$  = Variable económica del total de los sectores económicos en la microrregión.

$X_j$  = Variable económica del comercio al por mayor en el total de microrregiones.

$X_{in}$  = Variable económica del total de los sectores económicos en el total de microrregiones.

El coeficiente PR tiene por objeto medir la participación de la producción de una actividad económica de la región respecto a un territorio de referencia y se denota como:

$$PR = \frac{X_{ij}}{X_{in}} \quad [3]$$

Donde:

$X_{ij}$  = Variable económica del comercio al por mayor en la microrregión  $j$ .

$X_{in}$  = Variable económica del comercio al por mayor en el total de microrregiones.

Por su parte, la relación entre la productividad laboral del sector y su nivel de especialización se explora mediante un modelo econométrico de datos panel, el cual representa una combinación de datos de corte transversal y series de tiempo. Montero (2010) plantea el modelo de datos panel lineal de la siguiente forma:

$$y_{it} = \eta_i + \sum_{j=1}^n \beta_0 y_{it-j} + \beta X_{it} + v_i + u_{it} \quad [4]$$

Donde:

$y_{it}$  = Variable dependiente del individuo  $i$  en el tiempo  $t$ .

$\eta_i$  = Efecto fijo no observable del individuo  $i$ .

$\sum_{j=1}^n \beta_0 y_{it-j}$  = Suma de los términos rezagados de la variable dependiente hasta el rezago  $n$  con sus coeficientes asociados  $\beta$ .

$X_{it}$  = Matriz de variables independientes del individuo  $i$  en el tiempo  $t$ .

$\beta$  = Vector de coeficientes asociados a las variables independientes en  $y_{it}$ .

$v_i$  = Efecto aleatorio específico del individuo  $i$ .

$u_{it}$  = Término de error estocástico.

44

De acuerdo con Cameron y Pravin (2010) el objetivo principal de los modelos de datos panel es analizar los efectos individuales o endogeneidad que pueden afectar la estimación de los efectos de las variables. Entre las alternativas de modelación con panel se tiene la posibilidad de construir modelos de efectos fijos o de efectos aleatorios. En el modelo de efectos fijos  $\beta_0$  está correlacionada con las variables explicativas y representa un componente del error que no varía en el tiempo; en tanto, en el modelo de efectos aleatorios  $\beta_0$  no está correlacionada con las variables explicativas, es decir, es aleatoria.

La selección entre ambos modelos corre a cargo de la prueba de Hausman, que consiste en comparar la consistencia y eficiencia de ambos estimadores: los de efectos fijos y aleatorios. Sin embargo, Montero (2010) señala que estimar modelos de panel con efectos fijos o aleatorios mediante mínimos cuadrados ordinarios (MCO) puede llevar a errores estándar inconsistentes en las estimaciones de los parámetros, debido a que, por construcción, el efecto no observable ( $\eta_i$ ) está correlacionado con los rezagos de la dependiente ( $y_{it-j}$ ).

Para corregir este problema Arellano y Bond (1991) desarrollaron un estimador basado en el método generalizado de momentos (MGM). Este estimador se basa en el uso de variables instrumentales derivadas de rezagos temporales de la variable dependiente y diferencias de las variables utilizadas en el modelo. Este panel dinámico está especialmente diseñado para paneles cortos que cuentan con un diverso número de individuos y pocos cortes temporales.

En este contexto, los modelos de efectos fijos y aleatorios son paneles estáticos, lo que significa que no consideran la endogeneidad causada por la productividad del periodo anterior  $t-1$ . Por lo tanto, se estima un panel dinámico Arellano-Bond para corregir este problema de endogeneidad y comparar el modelo dinámico con el panel estático seleccionado. En este modelo, la intersección y los coeficientes son constantes respecto al tiempo y entre individuos (microrregiones). Se utilizaron cinco periodos quinquenales entre los años 1998 y 2018. El modelo planteado para efectos fijos y aleatorios es:

$$vapo_{it} = \beta_0 + \beta_1 Qlva_{it} + \beta_2 \ln\_Prva_{it} + \beta_3 Pb_{it} + e_{it} \quad [5]$$

Para Arellano Bond:

$$vapo_{it} = \beta_0 + \beta_1 lag\_vapo_{it} + \beta_2 Qlva_{it} + \beta_3 \ln\_Prva_{it} + \beta_4 Pb_{it} + e_{it} \quad [6]$$

Donde:

$vapo_{it}$  = Productividad laboral medida por el valor agregado censal bruto por ocupado de la microrregión  $i$  en el periodo  $t$ .

$lag\_vapo_{it}$  = Rezago temporal de la productividad laboral medida por el valor agregado censal bruto por ocupado de la microrregión  $i$  en el periodo  $t$ .

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$  = Coeficientes de regresión.

$Qlva_{it}$  = Coeficiente de localización industrial del valor agregado censal bruto de la microrregion  $i$  en el periodo  $t$ .

$\ln\_Prva_{it}$  = Logaritmo del coeficiente de participación relativa del valor agregado censal bruto de la microrregion  $i$  en el periodo  $t$ .

$Pb_{it}$  = Producción bruta total de la microrregion  $i$  en el periodo  $t$ .

$e_{it}$  = Término de error estocástico de la microrregion  $i$  en el periodo  $t$ .

### 3. Resultados

#### 3.1 Análisis sociodemográfico

Una de las principales características del espacio es su heterogeneidad, por lo que no en todas las regiones se tienen los mismos elementos, características y actividades económicas. En este apartado se presenta y describe la información sobre las veintitrés microrregiones fronterizas del norte de México, en las que se ubican los cuarenta y tres municipios fronterizos de las entidades de Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila de Zaragoza, Nuevo León y Tamaulipas. Específicamente, se presenta información sobre población total, años de escolaridad promedio, acceso a servicios de salud y población económicamente activa.

**Cuadro 1**  
**Información sociodemográfica de las microrregiones**

Microrregión	Años de Escolaridad Promedio	Acceso a Servicios de Salud	PEA	PEA Hombres	PEA Mujeres
Acuña	8.55	80.05%	50.32%	59.83%	40.17%
Agua Prieta	9.51	70.02%	46.91%	61.16%	38.84%
Allende	8.96	77.96%	42.00%	65.40%	34.60%
Anáhuac	8.01	86.31%	43.05%	66.34%	33.66%

*Continúa...*

Microrregión	Años de Escolaridad Promedio	Acceso a Servicios de Salud	PEA	PEA Hombres	PEA Mujeres
Ascensión	8.09	76.14%	45.85%	63.47%	36.53%
Caborca	9.01	77.29%	48.18%	61.08%	38.92%
Camargo	8.10	72.55%	47.56%	68.75%	31.25%
Chihuahua	7.92	88.51%	51.69%	56.96%	43.04%
Ciudad Miguel Alemán	8.17	77.49%	51.46%	65.10%	34.90%
Ensenada	10.34	82.00%	52.18%	57.94%	42.06%
Heroica Ciudad De Cananea	9.51	90.93%	43.20%	65.96%	34.04%
Juárez	8.58	81.01%	51.84%	58.59%	41.41%
Magdalena De Kino	8.93	78.74%	45.11%	62.43%	37.57%
Matamoros	9.92	75.52%	50.56%	58.91%	41.09%
Mexicali	10.00	79.45%	51.89%	59.16%	40.84%
Monclova	9.11	83.75%	43.99%	63.18%	36.82%
Nogales	10.59	81.97%	51.41%	58.21%	41.79%
Nuevo Laredo	9.05	73.50%	49.02%	60.06%	39.94%
Piedras Negras	8.84	80.56%	46.76%	61.46%	38.54%
Puerto Peñasco	9.38	73.53%	50.32%	60.18%	39.82%
Reynosa	9.32	77.96%	51.53%	59.28%	40.72%
San Fernando	8.18	81.25%	46.85%	62.56%	37.44%
Tijuana	9.85	74.17%	54.28%	58.39%	41.61%
Promedio	9.04	79%	49%	61%	39%

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo de Población y Vivienda, Inegi (2020).

En el Cuadro 1 se pueden observar los años de escolaridad promedio para las veintitrés microrregiones del Norte de México, en donde el promedio corresponde a 9.04 años estudiados. El rango de escolaridad promedio de las microrregiones de interés va de 7.92 (Chihuahua) a 10.59 años (Nogales), lo que representa un equivalente a primaria terminada y bachillerato incompleto.

En cuanto al acceso a servicios de salud, el promedio de las microrregiones corresponde al 79%, esto expresa que al menos el 21% de su población no tiene acceso a este servicio. Se destaca la Heroica Ciudad de Cananea con el porcentaje más alto (90.93%) y Agua Prieta con el más bajo (70.02%).

Por su parte, la variable Población Económicamente Activa (PEA) describe a la población que realiza algún tipo de actividad económica, así como a la que se encuentra en la búsqueda de una. El promedio de la PEA es de 49%, es decir, menos de la mitad de la población de las microrregiones son activos económicamente. Con el mayor porcentaje se destaca a Tijuana con 54.28% y con el menor a Allende con 42%. Analizando la PEA por

género tenemos que, en el promedio total de las microrregiones, los hombres representan el 61%, mientras que las mujeres el 39%. El indicador de desarrollo y sus componentes para las microrregiones del caso aparece en el Cuadro 2, los datos son del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) para el año 2015.

**Cuadro 2**  
**Índices de Educación, Salud, Ingreso y Desarrollo Humano**  
**de las microrregiones de estudio**

Microrregión	Índice de educación	Índice de salud	Índice de ingreso	IDH
Acuña	0.63	0.90	0.77	0.76
Agua Prieta	0.63	0.91	0.81	0.77
Allende	0.63	0.89	0.76	0.75
Anáhuac	0.57	0.81	0.78	0.71
Ascensión	0.56	0.87	0.75	0.71
Caborca	0.59	0.86	0.82	0.75
Camargo	0.65	0.92	0.76	0.77
Chihuahua	0.54	0.85	0.75	0.70
Ciudad Miguel Alemán	0.59	0.86	0.80	0.74
Ensenada	0.67	0.85	0.80	0.77
Heroica Ciudad De Cananea	0.63	0.91	0.78	0.77
Juárez	0.65	0.90	0.79	0.77
Magdalena De Kino	0.60	0.88	0.81	0.75
Matamoros	0.67	0.92	0.78	0.78
Mexicali	0.67	0.93	0.80	0.79
Monclova	0.63	0.86	0.82	0.76
Nogales	0.71	0.93	0.83	0.82
Nuevo Laredo	0.64	0.91	0.83	0.78
Piedras Negras	0.60	0.90	0.78	0.75
Puerto Peñasco	0.66	0.89	0.79	0.78
Reynosa	0.61	0.89	0.78	0.75
San Fernando	0.56	0.84	0.74	0.70
Tijuana	0.67	0.90	0.81	0.79
Promedio	0.62	0.89	0.79	0.76

Fuente: Elaboración propia con datos del PNUD (2015).

En el índice de educación se tiene que el promedio es de 0.62, la microrregión de Nogales es la que cuenta con un mayor índice con un valor de 0.71, mientras que Chihuahua tiene el menor valor con 0.54. Por su parte, en el índice de salud se tiene que el

promedio de las microrregiones es de 0.89, las microrregiones con un índice mayor son Mexicali y Nogales, ambas con un valor de 0.93 y el valor más bajo lo tiene Anáhuac con 0.81. Con respecto al índice de ingreso, el valor promedio de las microrregiones es de 0.79, el valor más alto de este índice lo tienen Nogales y Nuevo Laredo con un 0.83, mientras que el valor más bajo lo tiene San Fernando con 0.74. Por su parte, para el Índice de Desarrollo Humano (IDH) se tiene un promedio de 0.76, la región con un índice mayor es Nogales con 0.82, mientras que las de menor valor son Chihuahua y San Fernando con 0.70.

### 3.2 Medición de la productividad

Se obtuvo el nivel de productividad por ocupado o trabajador, al dividir el valor agregado censal bruto (*va*) entre el personal ocupado total (*po*) como un acercamiento de la medición de la productividad laboral de las veintitrés microrregiones de estudio. En este sentido, entre mayor sea el resultado de este cociente, mayor será la productividad de la microrregión.

48

**Cuadro 3**  
**Productividad laboral del comercio al por mayor y total de la actividad económica de las microrregiones, período 1998-2018**

Año	Actividad económica	Personal ocupado total	Valor agregado censal bruto (miles de pesos)	Productividad (miles de pesos por ocupado)	Tasa de crecimiento (quinquenal)
1998	Total de la actividad económica	1,665,116.00	164,483,032.00	98.78	-
1998	Comercio al por mayor	65,675.00	13,426,466.00	204.43	-
2003	Total de la actividad económica	1,820,757.00	298,528,141.00	163.95	66%
2003	Comercio al por mayor	67,836.00	19,164,894.00	282.51	38%
2008	Total de la actividad económica	2,127,222.00	424,106,212.00	199.37	22%
2008	Comercio al por mayor	82,665.00	21,170,699.00	256.10	-9%
2013	Total de la actividad económica	2,263,991.00	470,312,382.00	207.73	4%
2013	Comercio al por mayor	96,565.00	31,678,695.00	328.05	28%
2018	Total de la actividad económica	2,907,873.00	846,493,997.00	291.10	40%
2018	Comercio al por mayor	116,995.00	70,788,443.00	605.05	84%

Fuente: Elaboración propia con datos de censos económicos de Inegi (1999-2019).

En el Cuadro 3 se presentan los datos del personal ocupado total y el valor agregado censal bruto desde 1998 hasta 2018 para el total de la actividad económica y el sector

de comercio al por mayor en las veintitrés microrregiones de estudio. Ambas variables muestran una tendencia al alza a lo largo del tiempo. Como resultado, la productividad laboral, calculada como el cociente entre el valor agregado censal bruto y el personal ocupado, también sigue esta tendencia ascendente.

En las microrregiones estudiadas, se observa que el sector de comercio al por mayor es significativamente más productivo en comparación con el total de la actividad económica. Esta mayor productividad se hace especialmente evidente en el año 2018, cuando el comercio al por mayor experimentó un notable crecimiento del 84% en productividad.

**Cuadro 4**  
**Evolución de la productividad laboral del comercio al por mayor**  
**de las microrregiones del norte de México, periodo 1998-2018**  
**(miles de pesos por ocupado a precios corrientes)**

Microrregión	1998	2003	Tasa de crecimiento 2003	2008	Tasa de crecimiento 2008	2013	Tasa de crecimiento 2013	2018	Tasa de crecimiento 2018
Acuña	193.71	317.96	64.14%	171.17	-46.17%	343.33	100.58%	423.23	23.27%
Agua Prieta	146.23	209.29	43.12%	195.33	-6.67%	289.65	48.29%	336.59	16.21%
Allende	125.07	307.11	145.55%	220.62	-28.16%	295.47	33.93%	991.09	235.43%
Anáhuac	47.14	262.59	457.04%	93.58	-64.36%	244.38	161.15%	276.58	13.18%
Ascensión	160.47	285.64	78.00%	236.49	-17.21%	342.71	44.92%	3,199.63	833.63%
Caborca	144.53	303.5	109.99%	248.06	-18.27%	293.99	18.52%	305	3.75%
Camargo	122.33	197.14	61.15%	140.65	-28.65%	21.2	-84.93%	421.67	1,889.01%
Chihuahua	224.09	289.79	29.32%	241.76	-16.57%	347.76	43.85%	611.51	75.84%
Ciudad Miguel Alemán	81.95	323.03	294.18%	114.95	-64.42%	273.68	138.09%	403.04	47.27%
Ensenada	196.12	283.22	44.41%	377.76	33.38%	267.68	-29.14%	554.95	107.32%
Heroica Ciudad De Cananea	159.26	301.8	89.50%	377.72	25.16%	368.89	-2.34%	717.96	94.63%
Juárez	213.56	273.53	28.08%	231.91	-15.22%	290.94	25.45%	575.03	97.65%
Magdalena De Kino	88.78	507.86	472.04%	440.41	-13.28%	280.81	-36.24%	1,094.74	289.85%
Matamoros	103.39	376.78	264.43%	174.42	-53.71%	195.28	11.96%	308.12	57.78%
Mexicali	201.63	365.68	81.36%	282.34	-22.79%	267.35	-5.31%	590.61	120.91%
Monclova	116.37	157.74	35.55%	166.57	5.60%	367.23	120.47%	562.44	53.16%
Nogales	118.5	178.24	50.41%	244.85	37.37%	400.35	63.51%	668.48	66.97%
Nuevo Laredo	130.72	239.16	82.96%	321.48	34.42%	298.27	-7.22%	871.98	192.35%
Piedras Negras	125.65	212.11	68.81%	206.83	-2.49%	329.61	59.36%	559	69.59%
Puerto Peñasco	222.44	307.58	38.28%	214.2	-30.36%	1,980.72	824.71%	376.68	-80.98%

*Continúa...*

Microrregión	1998	2003	Tasa de crecimiento 2003	2008	Tasa de crecimiento 2008	2013	Tasa de crecimiento 2013	2018	Tasa de crecimiento 2018
Reynosa	206.52	264.48	28.07%	261	-1.32%	279.64	7.14%	707.34	152.95%
San Fernando	103.56	195.53	88.81%	116.38	-40.48%	309.84	166.23%	441.9	42.62%
Tijuana	272.83	261.16	-4.28%	273.23	4.62%	374.74	37.15%	517.14	38.00%

Fuente: Elaboración propia con datos de Censos Económicos de Inegi (1999-2019).

En el Cuadro 4 se presentan los datos de la productividad laboral del comercio al por mayor en las microrregiones de estudio para el periodo de 1998 a 2018, junto con las tasas de crecimiento para cada corte quinquenal. A lo largo del periodo de estudio, varias microrregiones mostraron una relevante variabilidad en el crecimiento de su productividad.

Por ejemplo, la microrregión de Acuña experimentó un crecimiento del 64.14% entre 1998 y 2003, seguido de una fuerte caída del 46.17% entre 2003 y 2008. Posteriormente, Acuña mostró una recuperación contundente con un aumento del 100.58% entre 2008 y 2013, y continuó creciendo un 23.27% entre 2013 y 2018. Otro caso destacable es Allende, que registró un gran crecimiento del 145.55% entre 1998 y 2003. Sin embargo, este aumento fue seguido por una disminución del 28.16% entre 2003 y 2008. A partir de 2008, Allende experimentó una constante recuperación con un crecimiento del 33.93% entre 2008 y 2013, culminando con un aumento del 235.43% entre 2013 y 2018.

Ascensión es otra microrregión que destaca debido a sus destacables cifras de crecimiento. Entre 1998 y 2003, Ascensión creció un 78% y entre 2003 y 2008 tuvo una caída del 17.21%, posteriormente mostró una recuperación y un crecimiento del 44.92% entre 2008 y 2013. La cifra más destacable es el crecimiento de 833.63% entre 2013 y 2018. Por otro lado, Camargo presentó una de las variaciones más extremas, creció un 61.15% entre 1998 y 2003, pero luego sufrió una caída del 28.65% entre 2003 y 2008, seguida de una drástica disminución del 84.93% entre 2008 y 2013. Sin embargo, entre 2013 y 2018, Camargo logró una notable recuperación con un crecimiento del 1,889.01%.

Magdalena de Kino también mostró cifras de gran crecimiento, entre 1998 y 2003, creció un 472.04%, aunque luego experimentó una disminución del 13.28% entre 2003 y 2008 y una caída más pronunciada del 36.24% entre 2008 y 2013. A partir de 2013, Magdalena de Kino experimentó un crecimiento del 289.85% hasta 2018, destacando su recuperación y crecimiento en el último periodo.

Un caso particular es el de Puerto Peñasco, que exhibe un crecimiento bajo a comparación de las demás microrregiones. Entre 1998 y 2003, creció un 38.28%, seguido de una caída del 30.36% entre 2003 y 2008. Sin embargo, el periodo entre 2008 y 2013 fue destacable, con un crecimiento del 824.71%. Esta sobresaliente cifra se vio seguida

por una disminución del 80.98% entre 2013 y 2018. En general, las microrregiones de estudio exhiben una combinación de periodos de crecimiento robusto y de declive.

### 3.3 *Coefficientes de Localización Económica (QL)*

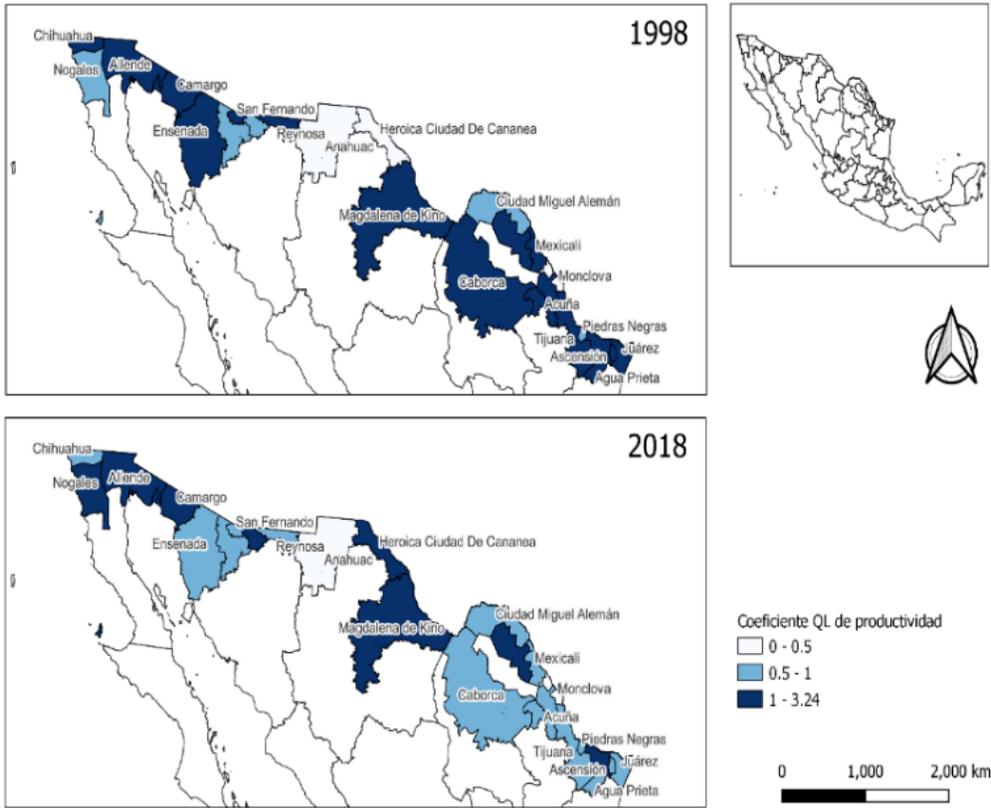
Este indicador muestra el grado de especialización de cada microrregión con respecto al total de las veintitrés microrregiones, cuando este es mayor a 1 significa que existe especialización en la región. Para interpretar los resultados de este coeficiente se clasificaron las microrregiones entre intervalos de acuerdo con el valor de su coeficiente: 0-0.50, 0.50-1.0 y 1.0-3.24.

En el Mapa 1 se presenta la evolución de la especialización del comercio al por mayor en las microrregiones del norte de México. En el año 1998 se puede observar que en el primer intervalo se encuentran las microrregiones de Anáhuac, Heroica de Cananea y Monclova con un coeficiente menor o igual a 0.50. Mientras que en el segundo intervalo se encuentran Ciudad Miguel Alemán, Matamoros, Nogales, Nuevo Laredo y Piedras Negras con un coeficiente mayor a 0.50, pero menor a 1.0. En el tercer intervalo tenemos a las microrregiones con un coeficiente mayor o igual a 1.0, por lo que las quince microrregiones de este intervalo tienen una especialización en el comercio al por mayor en contraste del total de estas de acuerdo con su nivel de productividad.

Por tanto, las microrregiones con especialización en el sector de estudio son: Acuña, Agua Prieta, Allende, Ascensión, Caborca, Camargo, Chihuahua, Ensenada, Juárez, Magdalena De Kino, Mexicali, Puerto Peñasco, Reynosa, San Fernando y Tijuana. En cambio, para el año 2018 en el primer intervalo sólo se encuentran las microrregiones de Anáhuac y Monclova, mientras que, en el segundo intervalo están Acuña, Agua Prieta, Caborca, Chihuahua, Ciudad Miguel Alemán, Ensenada, Juárez, Matamoros, Mexicali, Piedras Negras, Reynosa, San Fernando Tijuana. Finalmente, tenemos que, para este último año, analizado las microrregiones con especialización, disminuyeron de quince a ocho y estas son: Allende, Ascensión, Camargo, Heroica Ciudad De Cananea, Magdalena De Kino, Nogales, Nuevo Laredo y Puerto Peñasco.

En este aspecto, las microrregiones con un mayor grado de especialización en ese año representan un mayor nivel de valor agregado respecto a su población ocupada, es decir, son las microrregiones que generan un mayor valor agregado por unidad de trabajador. Por su parte, tenemos que las microrregiones de Anáhuac y Monclova continuaron sin aumentar su grado de especialización, mientras que las microrregiones de Allende, Ascensión, Camargo, Magdalena De Kino y Puerto Peñasco se mantuvieron su especialización en dicha actividad económica.

**Mapa 1**  
**Coefficientes de Localización de la productividad laboral**  
**en las microrregiones del norte de México, periodo 1998-2018**

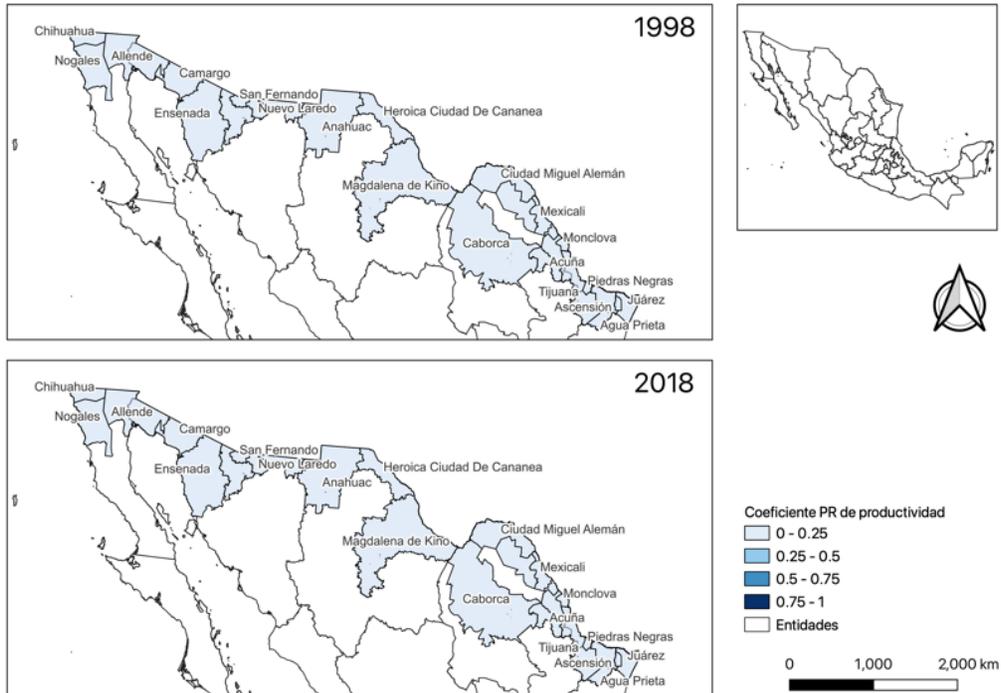


Fuente: Elaboración propia con datos de Censos Económicos de Inegi (1999-2019).

### 3.4 Coeficientes de Participación Relativa (PR)

Este indicador permite ver la importancia relativa de una región en cierta actividad económica. Los valores van de 0 a 1 según la relevancia de la región en la actividad. Para interpretar los resultados de este coeficiente se clasificaron las microrregiones en tres intervalos de acuerdo con el valor de su coeficiente: 0-0.25, 0.25-0.50, 0.50-0.75 y 0.75-1.0.

**Mapa 2**  
**Coefficientes de Participación Relativa de la productividad laboral**  
**en las microrregiones del norte de México, periodo 1998-2018**



Fuente: Elaboración propia con datos de Censos Económicos de Inegi (1999-2019).

En el Mapa 2 se muestra la evolución de la participación relativa del comercio al por mayor en las microrregiones del norte de México. En el año 1998 se puede observar que en el primer intervalo se encuentran las 23 microrregiones de estudio, pues todas tienen un coeficiente menor a 0.25, lo que significa que ninguna microrregión tiene una participación relativa en el comercio al por mayor en contraste del total de estas de acuerdo con su nivel de productividad. Para el año 2018, se mantiene el mismo resultado, la participación relativa de la productividad del sector de estudio es menor a 0.25.

### 3.5 Modelo econométrico

Los modelos de datos panel fueron estimados a partir de la recopilación de datos de censos económicos de Inegi para el periodo de 1998 a 2018, con una frecuencia quinquenal, de las veintitrés microrregiones de estudio. Las variables utilizadas son las que formaron un modelo más consistente y confiables.

**Cuadro 5**  
**Estadísticos descriptivos**

	vapo	Qlva	Qlpo	Prva	Pb
Mínimo	21.2	0.04	0.22	0.0001	1,191
Cuantil 1	195.8	0.60	0.72	0.005	181,248
Mediana	273.7	1.04	0.95	0.01	551,004
Media	341.4	1.27	1.06	0.04	2,003,120
Cuantil 3	366.5	1.44	1.32	0.04	12,162,991
Máximo	3,199.6	6.43	3.52	0.229	21,130,266

Fuente: Elaboración propia con datos de censos económicos de Inegi (1999-2019).

El análisis de los estadísticos descriptivos nos da idea del comportamiento de cada una de las variables de manera individual, es decir, el cómo se encuentran distribuidas. En relación con eso, la distribución de la variable «vapo» (productividad) tiene un valor mínimo de 21.2, el primer cuantil se ubica en 195.8, la mediana es de 273.7, el tercer cuantil se ubica en el 366.5 y su valor máximo es de 3,199.6. Las veintitrés microrregiones se encuentran dentro de estos valores de distribución y en promedio muestran un 341.4 de productividad laboral.

Por su parte, la variable «Qlva» (coeficiente de localización del valor agregado censal bruto) tiene un valor mínimo de 0.04, el primer cuantil se ubica en 0.60, la mediana es de 1.04, el tercer cuantil se ubica en 1.44 y su valor máximo es de 6.43. En conjunto, las 23 microrregiones mantienen un promedio de 1.27 de especialización del valor agregado censal bruto.

En cuanto la variable «Qlpo» (coeficiente de localización del personal ocupado total) tiene un valor mínimo de 0.22, el primer cuantil se ubica en 0.72, la mediana es de 0.95, el tercer cuantil se ubica en 1.32 y su valor máximo es de 3.52. Colectivamente, las veintitrés microrregiones mantienen un promedio de 1.06 de especialización del personal ocupado total.

Asimismo, la variable «Prva» (coeficiente de participación relativa del valor agregado censal bruto) tiene un valor mínimo de 0.00001, el primer cuantil se ubica en 0.005, la mediana es de 0.01, el tercer cuantil se ubica en 0.04 y su valor máximo es de 0.29. Considerando las veintitrés microrregiones mantienen un promedio de 0.04 de participación relativa del valor agregado censal bruto, lo cuál demuestra que este sector tiene una participación relativamente nula.

Finalmente, la variable «pb» (producción bruta total) tiene un valor mínimo de 1,191, el primer cuantil se ubica en 181,248, la mediana es de 551,004, el tercer cuantil se ubica en 12,162,991 y su valor máximo es de 21,130,266. En general, las 23 microrregiones mantienen un promedio de 2,003,120 de la producción bruta total.

**Cuadro 6**  
**Resultados de la estimación de los modelos de panel para el área de estudio**

	Arellano-Bond	Efectos Fijos	Efectos Aleatorios
Intercepto	1,197.83*** (368.77) [3.25]	1,197.74*** (355.67) [3.37]	-31.05 (130.40) [-0.24]
lag_vapo	-0.63*** (0.16) [-3.94]		
Qlva	212.30*** (57.97) [3.66]	244.45*** (44.31) [5.52]	254.61*** (32.82) [7.76]
Qlpo	-596.47*** (217.49) [-2.74]	-474.06*** (123.52) [-3.84]	-271.89*** (75.03) [-3.62]
ln_Prva	184.23*** (68.62) [2.68]	228.80*** (68.35) [3.35]	-10.10 (21.28) [0.16]
pb	0.001*** (0.00) [3.86]	0.000*** (0.00) [4.25]	0.000*** (0.00) [3.85]
Número de instrumentos	8		
Wald chi2(5)	237.06		88.33
Prob > chi2	0.000		0.000
R <sup>2</sup>		0.64	0.56
Prueba de Hausman	0.031		

Fuente: Elaboración propia con datos de Censos Económicos de Inegi (1999-2019).  
 Significativas al 1% (\*\*\*); significativa al 5% (\*\*); significativa al 10% (\*). Entre paréntesis, el error estándar; entre corchetes el estadístico “t”.

En el Cuadro 6 se pueden observar los resultados de los tres modelos propuestos para explicar la relación de interés. En primer lugar, se plantearon dos modelos, uno de efectos fijos y otro de efectos aleatorios. Consecuentemente, se realizó la prueba de Hausman para evaluar entre el modelo de efectos fijos y el modelo de efectos aleatorios. Esta prueba plantea el siguiente juego de hipótesis:

- *H<sub>0</sub>*: Los efectos individuales son aleatorios, de modo que los estimadores de efectos aleatorios son consistentes.
- *H<sub>a</sub>*: Los efectos individuales no son aleatorios, por tanto, los estimadores de efectos fijos son consistentes.

Se observa que la prueba de Hausman tiene un valor  $p$  de 0.031, por lo que, con un nivel de significancia del 0.05, se rechaza la hipótesis nula, por ende, los estimadores del modelo de efectos fijos son consistentes. Sin embargo, es importante destacar que el modelo de efectos fijos es estático y no aborda la endogeneidad ocasionada por el valor de la productividad en el periodo  $t_{-1}$ .

Para abordar esta endogeneidad, se estimó un modelo de panel dinámico Arellano-Bond. En el Cuadro 6, se puede observar que tanto el modelo de panel dinámico como el modelo de efectos fijos muestran resultados muy similares, con efectos hacia la misma dirección y estadísticamente significativos. En contraste, el modelo de efectos aleatorios presenta resultados más dispersos y no todos son estadísticamente significativos.

Por tanto, se puede suponer que un aumento en una unidad del coeficiente QL del valor agregado censal bruto aumenta en 212.30 unidades la productividad laboral del comercio al por mayor. Mientras que, el aumento de una unidad en el coeficiente QL del personal ocupado total disminuye en 596.47 unidades la productividad.

56

Por otro lado, el aumento unidad porcentual del coeficiente PR del valor agregado censal bruto aumenta en 1.84% la productividad laboral. Al mismo tiempo, el aumento en una unidad de la producción bruta total aumenta en 0.001 unidades la productividad laboral.

En este sentido, se observa una relación positiva entre la especialización y la participación relativa del valor agregado censal bruto con la productividad laboral. Sin embargo, también se identifica una relación negativa entre la especialización del personal ocupado total y la productividad. Por otro lado, la producción bruta muestra una relación positiva, aunque con efectos casi insignificantes sobre la productividad laboral. En cuanto a la productividad del periodo  $t_{-1}$ , se percibe que si aumenta en una unidad la productividad laboral del periodo  $t$  disminuirá en 0.63 unidades.

## Conclusiones

A partir de la revisión de literatura, puede reconocerse la importancia del sector servicios dada la presencia del proceso de terciarización que ha venido tomando lugar al paso de los años, además del papel que juega actualmente en el mundo globalizado, pues este sector se encuentra ligado a muchas más actividades económicas. Dicha relevancia, en nuestro país, se identifica en buena medida en la región norte, específicamente en el sector del comercio al por mayor, dado que esta región mantiene un gran dinamismo de intercambio con Estados Unidos y a partir del crecimiento del sector manufacturero en la zona.

Sin embargo, el presente trabajo muestra ciertas limitaciones en cuanto a que los resultados obtenidos corresponden a la comparación de la microrregión con el total y no respecto a nivel nacional. Por tanto, no puede afirmarse del todo que la zona de la frontera norte es la más importante a nivel nacional en cuanto al comercio al por mayor, a pesar de su gran relevancia. A su vez, en el modelo econométrico no son consideradas las variables sociodemográficas debido a falta de datos para el periodo de estudio.

En este sentido, a partir de la medición de la productividad laboral por microrregión, se puede corroborar que el comercio al por mayor está asociado, en cierta medida, con su nivel de especialización. Al calcular los coeficientes QL en relación con la productividad laboral, se identificó que, a lo largo de los años, las microrregiones que mantuvieron la especialización en el sector tuvieron tasas positivas e incluso altas en la productividad a excepción de Puerto Peñasco. A su vez, los resultados obtenidos de los coeficientes PR en relación con la productividad muestran que las microrregiones tienen valores inferiores a 0.25. Esto indica que no cuentan con una participación relativa significativa en comparación con el total de microrregiones, lo cual podría deberse a que su estructura económica es posiblemente diversificada.

En cuanto al análisis sociodemográfico, se observa que las microrregiones analizadas tienen características muy similares. Estas microrregiones se caracterizan por altos índices de salud e ingreso y educación relativamente alta comparado con el nivel nacional. Esto nos indica mejores condiciones de vida en el conjunto de las microrregiones, lo que se podría traducir en un mayor consumo de bienes y servicios, lo cual gracias a la estrecha relación entre los sectores y la posición geográfica requiere mayor especialización y productividad para satisfacer su demanda.

Por medio del modelo econométrico se validó la relación de interés, sin embargo, existe una relación bidireccional entre productividad laboral y especialización. La especialización del valor agregado censal tiene una relación positiva con la productividad, mientras que, la especialización del personal ocupado total es negativa. Esto se puede deber a que el comercio al por mayor no depende de la producción, sino de las horas dedicadas a la venta de mercancía, por tanto, la especialización del personal ocupado no es relevante para la productividad en el comercio al por mayor.

Además, nos indica que no es necesario que la microrregión tenga una alta participación relativa, ya que ninguna la posee, aunque algunas son altamente productivas en el comercio al por mayor. No obstante, según el modelo, a mayor participación relativa, mayor productividad. Por otro lado, la producción bruta total también muestra una relación positiva, aunque muy débil, lo que sugiere que la especialización en el valor agregado es un factor que incrementa significativamente la productividad laboral. De este modo, se cumple parcialmente la hipótesis, ya que existe una relación positiva entre productividad y especialización, pero solo con el valor agregado censal bruto, mientras que la participación relativa del valor agregado censal bruto es baja.

Finalmente, al buscar identificar la relación entre productividad y especialización, surgen preguntas sobre cómo el tipo de actividad económica influye y en qué clase de especialización incentiva la productividad y considerar la estructura económica del área de estudio. También es importante considerar si la actividad es intensiva en mano de obra o en capital, y evaluar cuánto influye el nivel tecnológico. Por ejemplo, en el sector manufacturero, es probable que la especialización del personal ocupado total y el nivel tecnológico jueguen un papel importante en la productividad, a diferencia de las actividades del sector servicios. De este modo, la dinámica del comercio al por mayor y de otras actividades del sector servicios en la región norte del país resalta la necesidad de continuar investigando las interacciones entre especialización, productividad y las

características sociodemográficas para diseñar políticas que potencien el crecimiento económico regional.

## Bibliografía

- Arellano, M. y Bond, S., (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, Vol. 58, núm 2, pp. 277-297. DOI: <https://doi.org/10.2307/2297968>
- Arriagada, I., (2007). Abriendo la caja negra del sector servicios en Chile y Uruguay. En M. A. Gutiérrez (Ed.), *Género, familias y trabajo: rupturas y continuidades. Desafíos para la investigación política* (pp. 23-47), Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Asuad, N., (2020). Metodología y resultados de la construcción de matrices estatales de insumo-producto de abajo hacia arriba mediante la elaboración de cuadros de oferta y utilización estatales. *Revista de Desarrollo Económico*, Vol. 11, núm. 2, pp. 3-22.
- Cameron, A. y Pravin K., (2010) *Microeconometrics using Stata*. College Station, Texas: Stata Press.
- 58 ■ Campo, A., (2020). *La productividad como elemento esencial para la competitividad en el sector agropecuario del departamento del Magdalena*. Universidad Cooperativa de Colombia.
- Cardoso, C., (2013). Economía de aglomeración y salarios en México. Un análisis en mercados laborales. *Economía Informa*, núm. 381.
- Cervantes, H., (2014). *Economías de aglomeración en la industria manufacturera mexicana, 1988 y 2008*. Universidad Nacional Autónoma de México, Coordinación General de Estudios de Posgrado, UNAM.
- Coll-Hurtado, A., y Córdoba y Ordóñez, J., (2006). La globalización y el sector servicios en México. *Investigaciones Geográficas* núm. 61. DOI: <https://doi.org/10.14350/rig.30002>
- Cuadrado-Roura, J. (2016). *Desindustrialización versus Terciarización: del aparente conflicto a una creciente integración*. Instituto Universitario de Análisis Económico y Sectorial.
- Cuadrado-Roura, J. y Maroto-Sánchez, A., (2012). Análisis del proceso de especialización regional en Servicios de España. *EURE*, núm. 38, pp. 5-34.
- Felsinger, E. y Runza, P., (2002). *Productividad: Un Estudio de Caso en un Departamento de Siniestros*. Universidad del CEMA. Disponible en: [https://ucema.edu.ar/posgrado-download/tesinas2002/Felsinger\\_MADE.pdf](https://ucema.edu.ar/posgrado-download/tesinas2002/Felsinger_MADE.pdf)
- Fujita, M., Krugman, P., y Venables, A. J. (1999). *The spatial economy: Cities, regions, and international trade*. MIT Press.
- García, B., y Carranco, Z., (2008). Concentración regional en Veracruz. Un enfoque de identificación de Aglomeraciones Productivas Locales. *Análisis Económico*, Vol. 23, núm. 52, pp. 291-310
- Garza, G., (2006). Productividad laboral del sector terciario en la Ciudad de México, 1960-2003. *Investigaciones Regionales*, núm. 8, pp. 55-84.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020). *Censo de Población y Vivienda 2020*. México: INEGI. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/>
- (2023). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/SCIAN/>
- Krugman, P. (1991). *Geography and trade*. MIT Press.
- Looty, M. & Szapiro, M., (2013). Economías de escala y alcance. En D. Kupfer, & L. Hasenclever, *Economía Industrial: Fundamentos teóricas y prácticas* (211-230). Brasil: ELSEVIER.

- Manzanares, J., (2011). El sector servicios en las ciudades fronterizas del norte de México. *Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo*. Cuadernos de Trabajo de la UACJ, Vol.1, núm. 6, pp. 3-39.
- Maroto-Sánchez, A., (2007). *La productividad en el sector servicios. Un análisis económico aplicado*. Universidad de Alcalá, Facultad de ciencias económicas y empresariales.
- Márquez, L. y Pradilla, E.,(2008). *Desindustrialización, terciarización y estructura metropolitana: un debate conceptual necesario*. Cuaderno del Cendes, pp. 21-45. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=40311392003>
- Montero, R., (2010): *Panel dinámico. Documentos de Trabajo en Economía Aplicada*. Universidad de Granada. España
- Porter, M., (2007). La ventaja competitiva de las naciones. Harvard Business Publishing Corporation, E.U.
- Robles, J. y Godínez, J., (2010). *Actividad Económica, Territorio y Desarrollo productivo. En Agrupamiento productivos y condiciones de desarrollo: el agrupamiento industrial de Azcapotzalco y el estudio de otros casos (33-70)*. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco, Ciudad de México: México.
- Vázquez, M. y Bocanegra, C., (2004). El comercio en el norte de México. Universidad de Sonora. *Comercio exterior*, Vol. 54, núm. 2.
- Vrbka, J., Rowland, Z., y Frýd, L., (2021). *Work productivity in the sector of knowledge intensive services in relation to work productivity in the manufacturing industry*. *Trendy v Podnikání*, 10(4). DOI: [https://doi.org/10.24132/jbt.2020.10.4.4\\_8gt](https://doi.org/10.24132/jbt.2020.10.4.4_8gt)

## AFILIACIÓN A SERVICIOS MÉDICOS Y FACTORES QUE INFLUYEN EN EL GASTO EN SALUD DE LOS HOGARES MEXICANOS: 2020 Y 2022

Oscar Mohamed Gómez Orduña\*

(Recibido: 22-julio-2021 – Aceptado: 21-agosto-2022)

61

### *Resumen*

Este artículo analiza los factores que influyen en el gasto en salud de los hogares mexicanos. Utilizando datos de la ENIGH 2020 y 2022, se estima un modelo Tobit para examinar variables como la afiliación médica, la presencia de personas con discapacidad y el nivel educativo del jefe de hogar impactan en la asignación de ingresos al gasto en salud. Los resultados indican que los hogares con miembros afiliados a servicios médicos formales y aquellos con jefes de hogar con mayor nivel educativo tienden a tener un menor gasto en salud, mientras que la discapacidad incrementa significativamente este gasto. El estudio destaca la importancia de estas variables en la toma de decisiones económicas dentro de los hogares, revelando que la protección social y la educación son factores determinantes en la reducción de gastos catastróficos en salud.

**Palabras clave:** Gasto en salud, afiliación médica, discapacidad, escolaridad, regresión Tobit  
**Clasificación JEL:** I1, I13, I18

### **Affiliation to medical services and factors that influence health spending in Mexican households 2020 and 2022**

### *Abstract*

This article analyzes the factors that influence health expenditure in Mexican households. Using data from the ENIGH 2020 and 2022, a Tobit model is estimated to examine how variables

\* Egresado de la Licenciatura en Economía en la Universidad Autónoma Metropolitana. Correo electrónico: al2193048405@azc.uam.mx.

such as medical affiliation, the presence of people with disabilities, and the educational level of the head of the household impact the allocation of income to health expenditure. The results indicate that households with members affiliated with formal medical services and those with heads of household with a higher level of education tend to have lower health expenditure, while disability significantly increases this expenditure. The study highlights the importance of these variables in economic decision-making within households, revealing that social protection and education are determining factors in reducing catastrophic health expenditure.

**Keywords:** Health spending; medical affiliation; disability; scholarship; Tobit regression.

**JEL Classification:** I1, I13, I18

## Introducción

62

El acceso a la atención médica y el costo asociado correspondiente son aspectos que afectan el bienestar de los hogares, particularmente en contextos como el de México en donde el sistema de salud se caracteriza por su dualidad entre el sector público y privado, generando disparidades significativas en el acceso a los servicios médicos dependiendo de la afiliación al sistema de seguridad social, esta situación es aún más pertinente dado que la informalidad laboral es elevada, lo cual limita la capacidad de los hogares para afrontar los costos médicos.

El estudio de los factores que influyen en el gasto en salud de los hogares se convierte así en un área de interés fundamental, tanto desde una perspectiva económica como social, por lo que entender los factores que afectan este gasto son necesarios para desarrollar políticas públicas eficaces y estrategias que puedan mejorar el acceso a la atención médica y, en última instancia, el bienestar de la población, ya que cabe denotar que más que un gasto en salud, a largo plazo termina siendo una inversión.

En 2020, el gasto monetario real de los hogares experimentó variaciones significativas en diversas categorías de salud. Se registró una marcada disminución del 26.5% en consultas médicas, contrastando con un incremento del 14.5% en laboratorios, ambulancias, y residencias de salud, entre otros, mientras los servicios hospitalarios mostraron una reducción del 4.0%, mientras que los servicios de apoyo y los bienes de apoyo crecieron en un 2.3% y 2.2%, respectivamente, con respecto a medicamentos y otros bienes, hubo una leve disminución del 2.0%, lo que refleja estabilidad en esta categoría. Estos cambios destacan la adaptación del gasto de los hogares en salud durante el 2020 en comparación con el año anterior, (Inegi, 2021).

De este modo, la posibilidad de acceder a servicios médicos está fuertemente vinculada a la afiliación al sistema de seguridad social. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) la informalidad laboral en 2021 fue del 56.8%, lo que subraya la importancia de este factor en la capacidad de los hogares para afrontar los gastos de salud, debido a que la mayoría de estos hogares no tienen afiliación al sistema de seguridad social y se ven obligados a recurrir a servicios médicos costosos, lo que puede representar una carga significativa para sus finanzas.

Por otro lado, el sistema de seguridad social en México brinda una cobertura médica proporcionada por instituciones como el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y de igual forma el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), entre otros, sin embargo, la calidad y la accesibilidad de estos servicios puede variar significativamente, dependiendo de factores como la ubicación geográfica y el tipo de afiliación.

La disparidad en el acceso a la atención médica y los altos costos asociados plantean una problemática que afecta directamente a las familias, la falta de seguridad social y la informalidad laboral representan barreras significativas para el acceso a servicios médicos de calidad, lo que puede resultar en un gasto excesivo y, en algunos casos, en la renuncia a la atención médica necesaria. De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2019) el gasto de bolsillo<sup>1</sup> en salud en México equivale al 41% del gasto total en salud, lo que sitúa al país en la posición más alta entre los países miembros.

De acuerdo con lo anterior, surge la pregunta de investigación central: ¿Qué factores influyen en la inversión en gastos de salud? Para responder esta interrogante, se plantea la hipótesis de que la no afiliación al seguro médico y los hogares con personas con discapacidades, están fuertemente correlacionados con un mayor gasto en salud por parte de los hogares, resaltando los factores que determinan el gasto en salud y su importancia para el bienestar económico de los hogares. Esto se fundamenta en la premisa de que el respaldo gubernamental y de empresas privadas tiende a absorber parte de los costos asociados a la atención médica, y beneficia a grupos vulnerables.

Para abordar la pregunta de investigación, se utilizará un enfoque metodológico basado en datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de los años 2020 y 2022. Posteriormente, se construirá un modelo Tobit que incorpore una serie de variables relacionadas con la afiliación al seguro social, características individuales y del hogar para corregir el sesgo por la censura que implica que sólo algunos hogares gastan en salud.

Los resultados indican que los hogares con mayores ingresos y aquellos sin afiliación médica tienden a destinar una proporción significativamente mayor de sus recursos al gasto en salud. Además, la presencia de personas con discapacidad en el hogar incrementa de manera notable este gasto, reflejando las necesidades adicionales que enfrentan estos hogares para cubrir servicios médicos y cuidados especializados.

La estructura del documento es la siguiente: en la primera sección se presenta la revisión de la literatura relevante, destacando estudios previos sobre gasto en salud y afiliación médica. En la segunda sección se describe la metodología utilizada, incluyendo las características de los datos y los modelos econométricos aplicados. Posteriormente, en la tercera sección, se muestran los resultados de las estimaciones econométricas, comparando los modelos en mínimos cuadrados ordinarios (MCO) y Tobit. Finalmente,

<sup>1</sup> El «gasto de bolsillo» se define como la proporción del gasto que las familias destinan a través de gastos directos, con el propósito de solventar los distintos requerimientos de la atención de la salud, una vez satisfechas sus necesidades alimentarias, Fundar (s.f).

en la cuarta sección se discuten los principales hallazgos y se presentan las reflexiones finales.

## 1. Revisión de la literatura

De acuerdo con Benach, Tarafa, y Muntaner (2012) la teoría económica sugiere que los hogares con menores ingresos y sin afiliación médica están más expuestos a enfrentar gastos catastróficos, un aspecto necesario de analizar ya que son los más vulnerables y este gasto contribuye a aumentar sus niveles de pobreza, la falta de una cobertura adecuada de salud, agravada por sistemas de copago o desembolsos directos, incrementa la vulnerabilidad de estos hogares ante costos inesperados relacionados con la salud. En el caso de México, donde una gran parte de la población trabaja en el sector informal y no cuenta con acceso a seguridad social, la probabilidad de enfrentar gastos catastróficos es aún mayor, la afiliación médica, como se observa en los resultados de este estudio, desempeña un papel protector, ya que reduce la necesidad de recurrir a pagos directos por atención médica, lo que disminuye el riesgo de que los hogares caigan en pobreza debido a gastos de salud.

Martínez y Murayama (2016) señalan que, en México, el sistema de salud se estructura en torno a dos sectores: uno privado y otro público. En tanto que el sector privado brinda atención únicamente a personas con una mejor capacidad de pago, a través de aseguradoras privadas y proveedores, el sector público presenta una mayor complejidad. Por un lado, se encuentra el subsector público del Sistema de Seguridad Social, el cual proporciona servicios a trabajadores formales, sus familias y jubilados. Este subsector abarca el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) tanto a nivel federal como estatal, además de los servicios destinados a los empleados de Petróleos Mexicanos (Pemex), la Secretaría de la Defensa Nacional (Sedena) y la Secretaría de Marina (Semar). A su vez, el otro subsector público es el Sistema de Protección Social en Salud (SPSS), que se dirige a personas que no son beneficiarias de la seguridad social.

El sistema de financiamiento de la salud exhibe notables desequilibrios tanto en términos de aseguramiento como entre las distintas entidades federativas del país. Según Murillo y Almonte (2020) durante el periodo comprendido entre 2014 y 2018, el 53.8% del gasto público se dirigió hacia instituciones de seguridad social, en contraste el 46.2% restante se asignó a programas dirigidos a la población no afiliada a dichas instituciones. Este desbalance en la asignación de recursos se ha reducido significativamente después de la implementación del Seguro Popular, como destacan Martínez y Murayama (2016). No obstante, estos autores señalan que la variedad de criterios demográficos, económicos y administrativos ha contribuido a la fragmentación y heterogeneidad de los servicios de salud, lo cual se refleja en marcadas disparidades entre las diferentes entidades federativas, tales discrepancias pueden atribuirse a la relevancia del empleo formal en los mercados laborales estatales y a los atrasos en la cobertura de salud en ciertas regiones del país.

Pedraza y Toledo (2012) señalan que, en prácticamente todas las naciones, las políticas de salud en términos de financiamiento tienen como objetivo primordial la protección

financiera de individuos y familias. En consecuencia, se centran en reducir el gasto directo de los hogares en atención médica, ya que este método de financiamiento se considera menos equitativo y eficiente. Además, desde la perspectiva de las políticas de salud, existe la preocupación de que los gastos de salud de las familias no se conviertan en una carga catastrófica ni sean un factor que las empuje o mantenga en la pobreza.

La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de 2018 indica que aproximadamente el 86% de la población se encontró afiliada a algún servicio de salud, aunque una persona podía estar inscrita en más de una institución. La población asegurada en las entidades asociadas a los esquemas de empleo formal se mantuvo relativamente constante del 2008 al 2018, en tanto que el Seguro Popular presentó los mayores incrementos en el mismo periodo, esto debido al objetivo de cobertura universal de los servicios de salud implementado en México, (García, 2012). El financiamiento del sistema de salud por tanto muestra desequilibrios significativos, dependiendo de la condición de aseguramiento y entre las distintas entidades federativas.

Es importante destacar que existen grandes desigualdades en la atención y en la calidad de los servicios de salud. Estas diferencias se observan entre el sector público y el privado, pero también dentro del sector público entre sus diferentes instituciones y entre las entidades federativas. Por lo tanto, comprender los factores que pueden tener una mayor incidencia en los gastos en salud permite proponer políticas públicas más efectivas para reducir las brechas entre la población. Se señala que, entre 2014 y 2018, el 53.8% del gasto público se destinó a instituciones de seguridad social, mientras que el 46.2% se asignó a programas para la población no derechohabiente, aunque la reducción de la brecha entre estas proporciones se dio en gran medida después de la introducción del Seguro Popular, (Martínez, 2009).

De acuerdo con los hallazgos del estudio realizado por Alvis-Zakzuk *et al.* (2020), se evidencia una relación entre el gasto de bolsillo y el gasto catastrófico en salud con variables socioeconómicas y demográficas en Cartagena de Indias, Colombia. La desigualdad en el gasto catastrófico se observa al desagregar por niveles socioeconómicos, siendo los hogares de estratos más bajos los más afectados, lo que refleja la disparidad en la ciudad.

De manera que el artículo toma como base la importancia que tiene el gasto en salud como lo señala Yamey *et al.*, (2017) en 1993, en el *Informe sobre el desarrollo mundial* publicado por el Banco Mundial (BM) que destacó que los gastos en salud bien escogidos no eran una pérdida económica, sino una inversión fundamental para la prosperidad económica y el bienestar individual.

## 2. Panorama general de la salud en México

De acuerdo con Ceballos (2019) la presencia de adultos mayores en un hogar se asocia con un aumento del 50% en el gasto en salud y con un incremento del ahorro monetario a lo largo del ciclo de vida familiar, este aumento del gasto está vinculado a la mayor incidencia de enfermedades crónicas y degenerativas en la población adulta mayor, lo que subraya la importancia de la seguridad social para reducir la volatilidad del gasto en salud en los hogares que enfrentan estos desafíos

De acuerdo con Huerta y Vanegas (2020) para el año 2019, frente a la Covid-19 en México se optó por una reducción del 16.6% en el presupuesto destinado al personal de los servicios federales de salud, decisión que no fue acompañada de medidas urgentes para mitigar sus efectos en 2020. Este recorte presupuestario, junto con las directrices contradictorias hacia la población, reflejó debilidades en la gestión gubernamental frente a la pandemia y una subestimación de la gravedad de la crisis sanitaria, la gestión de la compra de medicamentos y equipos por parte de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SER) en lugar de la Secretaría de Salud (SS) puso de manifiesto problemas administrativos en la entidad encargada de coordinar la respuesta ante la emergencia de salud.

El gasto catastrófico en salud en México es un tema recurrente, y la afiliación a instituciones públicas no garantiza protección financiera completa, según Sáenz-Vela y Guzmán-Giraldo (2021), los factores regionales, individuales y del hogar son determinantes clave en el gasto en salud, y aunque el uso efectivo de los servicios públicos reduce la probabilidad de incurrir en gastos excesivos, dicha reducción es insuficiente, el modelo mixto de salud en México, con instituciones públicas y privadas, genera desigualdades en el acceso y calidad de los servicios, lo que contribuye a la persistencia de gastos catastróficos en los hogares mexicanos.

De acuerdo con Abeldaño (2017) el gasto catastrófico en salud afecta a una proporción significativa de hogares en la región, aunque existen variaciones entre países, esta evidencia resalta la importancia de políticas efectivas para reducir la carga financiera de los hogares en el acceso a la atención médica, el análisis del gasto en salud ha sido ampliamente estudiado en la literatura académica, abordando aspectos económicos, sociales y políticos, así como los diferentes sistemas de financiamiento de la salud que existen en América Latina, influenciados por factores como el desarrollo económico, la estructura del sistema de salud, las políticas gubernamentales y la cultura.

Asimismo, Inegi en el año 2021 reportó que el gasto total de los hogares en 2020 en términos corrientes superó el billón de pesos, donde el 57.5% se destinó a gasto monetario, equivalente a \$589,314 millones de pesos, mientras que el 42.5% correspondió al valor económico del trabajo no remunerado en el cuidado de la salud, que sumó \$435,821 millones de pesos. En cuanto al gasto monetario de los hogares, ajustado a precios de 2013, se observó un aumento del 14.5% en servicios como laboratorios y ambulancias en comparación con 2019, además de un incremento del 4.4% en los servicios hospitalarios.

Según Sáenz-Vela y Guzmán-Giraldo (2021), las características demográficas y socioeconómicas de los hogares mexicanos influyen considerablemente en el consumo y el presupuesto destinado a la salud. En México, el gasto en salud representa una porción significativa del gasto de los hogares, con un promedio de \$314.06 pesos mensuales en el caso de los afiliados al Seguro Popular, y \$365.39 pesos mensuales para los afiliados al ISSSTE, lo que equivale a un porcentaje considerable del ingreso corriente de los hogares. Los rubros con mayor presencia de gasto son medicamentos, atención ambulatoria y hospitalización, destacando la importancia de estos servicios en la estructura de gasto familiar, los hogares con ingresos más bajos tienden a gastar proporcionalmente más en

salud en comparación con aquellos de ingresos más altos, lo que resalta la relevancia del acceso a servicios de salud para los sectores más vulnerables

La salud no sólo mejora la calidad de vida de las personas, sino que también impulsa el crecimiento económico al reducir los costos asociados con las distintas enfermedades y aumenta la productividad de la fuerza labora, de acuerdo con esta perspectiva, es importante atender la necesidad de políticas y programas que promuevan un acceso equitativo a la atención médica y fomenten la prevención y el tratamiento temprano de enfermedades. El estudio de la estructura del sistema de salud en México, así como los desafíos en su financiamiento y la disparidad en la calidad y cobertura de los servicios de salud, son fundamentales para comprender los determinantes del gasto en salud en el país. El hecho de que existan dos sectores principales, público y privado, con características y niveles de acceso diferentes, indica que la distribución de recursos y el acceso a la atención médica pueden ser factores determinantes significativos del gasto en salud.

Los desequilibrios en el financiamiento, especialmente la asignación desigual de recursos entre instituciones de seguridad social y programas para la población no afiliada, pueden influir en la forma en que las personas acceden y utilizan los servicios de salud, así como en la cantidad de gasto que destinan a estos servicios, las disparidades en la calidad y cobertura de los servicios de salud entre el sector público y privado, así como dentro del sector público y entre las diferentes regiones del país, pueden afectar las decisiones de gasto en salud de las personas y sus familias. Por lo tanto, entender cómo estas disparidades y desafíos en el sistema de salud impactan en el comportamiento de gasto en salud es importante para informar políticas y programas que promuevan un acceso equitativo a la atención médica y contribuyan al desarrollo sostenible y al bienestar económico en México.

El gasto en salud de los hogares mexicanos está influenciado por una variedad de factores socioeconómicos clave que determinan su magnitud y distribución, entre ellos, el ingreso corriente del hogar, ya que los hogares con mayores recursos tienen mayor capacidad para destinar a servicios médicos, mientras que la afiliación a servicios de salud es de suma importancia ya que tiende a reducir el gasto de bolsillo cuando se cuenta con seguridad social, las variables como la edad del jefe del hogar y la presencia de menores o personas con discapacidad aumentan la necesidad de atención médica, incrementando así el gasto en salud, de manera que su relevancia en el estudio debe ser tomada en cuenta.

### 3. Metodología y descriptivos

A continuación, se presentan las siguientes tablas cruzadas que permiten visualizar la relación entre las principales variables explicativas y el gasto en salud de los hogares mexicanos. Estas ofrecen una visión más clara del impacto que factores como el ingreso corriente, la afiliación médica, la presencia de personas con discapacidad y otras características del hogar tienen sobre la asignación de recursos a los servicios de salud.

**Tabla 1**  
**Impacto de la afiliación médica sobre el gasto en salud, años 2020 y 2022**

Gasto Promedio en Salud según Afiliación Médica		
Tipo de Afiliación	Gasto Promedio 2020 (pesos)	Gasto Promedio 2022 (pesos)
Promedio de gasto en salud de hogares sin afiliación médica.	\$4,105.92	\$3,758.83
Promedio de gasto en salud para hogares con afiliación médica.	\$4,106.57	\$4,108.62
Promedio total de gasto en salud	\$4,106.36	\$3,989.40
Número de observaciones	89,006	90,102

Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de la ENIGH (2020 y 2022).

68

En 2020, los hogares sin afiliación médica reportaron un gasto promedio de \$4,105.92, que disminuyó a \$3,758.83 pesos en 2022, esta reducción podría ser paradójica, ya que cabría esperar que los hogares sin acceso a servicios médicos formales aumentaran su gasto durante la pandemia, dada la mayor necesidad de atención de salud, sin embargo, esta caída podría estar relacionada con factores económicos, como la pérdida de ingresos o la reducción en el acceso a servicios de salud privados por el confinamiento y las restricciones sanitarias. Por otro lado, los hogares con afiliación médica tuvieron un gasto promedio prácticamente idéntico en ambos años (\$4,106.57 pesos en 2020 y \$4,108.62 pesos en 2022), lo cual es sorprendente considerando el impacto de la pandemia en los sistemas de salud, esta estabilidad en el gasto sugiere que, a pesar de la presión sobre los servicios de salud públicos y privados durante la pandemia, los hogares afiliados no experimentaron cambios significativos en su gasto en salud, lo que podría reflejar un acceso más asegurado o una compensación por parte de las instituciones de salud pública.

**Tabla 2**  
**Gasto en salud por Quintiles de ingreso, años 2020 y 2022**

Gasto Promedio en Salud por Quintiles de Ingreso		
Quintil de Ingreso	Gasto Promedio 2020 (pesos)	Gasto Promedio 2022 (pesos)
Gasto promedio en hogares de menor ingreso	\$3,195.91	\$1,186.30
Gasto promedio en hogares de ingreso bajo	\$3,638.31	\$1,703.45
Gasto promedio en hogares de ingreso medio	\$4,026.97	\$2,340.22

*Continúa...*

Gasto Promedio en Salud por Quintiles de Ingreso		
Quintil de Ingreso	Gasto Promedio 2020 (pesos)	Gasto Promedio 2022 (pesos)
Gasto promedio en hogares de ingreso alto	\$4,435.82	\$3,489.67
Gasto promedio en hogares de mayor ingreso	\$5,232.95	\$5,873.90
Número de observaciones	89,006	90,102

Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de la ENIGH (2020 y 2022).

En los hogares con menores recursos, el gasto en salud disminuyó drásticamente siendo el quintil de menor ingreso en donde más se notó ya que pasó de \$3,195.91 pesos en 2020 a \$1,186.30 pesos en 2022, y los hogares de ingreso bajo redujeron su gasto de \$3,638.31 pesos a \$1,703.45 pesos en el mismo período, esta reducción refleja las dificultades económicas que estos hogares enfrentaron durante la pandemia, posiblemente priorizando otras necesidades esenciales sobre los gastos en salud debido a su menor poder adquisitivo. Por otra parte, los hogares de mayor ingreso experimentaron un aumento en su gasto en salud, con el quintil más alto pasando de \$5,232.95 pesos en 2020 a \$5,873.90 pesos en 2022. Esto indica que los hogares con mayor poder adquisitivo pudieron destinar más recursos a su salud, optando por servicios médicos privados o tratamientos de mejor calidad, esta divergencia pone en evidencia cómo el poder adquisitivo juega un papel clave en la capacidad de los hogares para invertir en su bienestar, especialmente en tiempos de crisis. Mientras que los hogares más vulnerables se vieron obligados a reducir sus gastos, los de mayores ingresos fueron capaces de aumentar su inversión en salud, exacerbando las desigualdades en el acceso a la atención médica.

**Tabla 3**  
**Gasto en salud por rubros, años 2020 y 2022**

Gasto Promedio en Salud por Rubros		
Rubro de Gasto	Gasto Promedio 2020 (pesos)	Gasto Promedio 2022 (pesos)
Promedio total de gasto en salud	\$4,105.98	\$3,906.88
Gasto promedio en atención ambulatoria	\$869.47	\$903.67
Gasto promedio en atención hospitalaria	\$141.08	\$152.99
Gasto promedio en medicamentos sin receta	\$222.77	\$213.90
Número de observaciones	89,006	90,102

Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de la ENIGH (2020 y 2022).

El gasto promedio total en salud disminuyó ligeramente, pasando de \$4,105.98 pesos en 2020 a \$3,906.88 pesos en 2022, lo que refleja un ajuste en los patrones de gasto de los hogares debido a las restricciones económicas generadas por la pandemia, sin embargo, a pesar de esta disminución en el gasto general, el gasto promedio en atención ambulatoria aumentó, pasando de \$869.47 pesos en 2020 a \$903.67 pesos en 2022, los hogares continuaron invirtiendo en servicios de atención médica primaria o consultas, como resultado de la creciente necesidad de monitoreo de la salud durante la pandemia. En cuanto a la atención hospitalaria, el gasto promedio también experimentó un leve aumento, de \$141.08 pesos en 2020 a \$152.99 pesos en 2022, algunos hogares incurrieron en mayores gastos asociados a hospitalizaciones debido a complicaciones relacionadas con la Covid-19 como factor principal. Por otro lado, el gasto en medicamentos sin receta disminuyó ligeramente, de \$222.77 pesos en 2020 a \$213.90 pesos en 2022, lo que refleja una menor demanda de medicamentos de venta libre o un cambio en los hábitos de compra de los hogares que en su mayoría optaron por atenderse de la mejor manera ante la incertidumbre.

70

**Tabla 4**  
**Gasto en salud según educación del Jefe del Hogar, años 2020 y 2022**

Gasto Promedio en Salud según Nivel Educativo del Jefe de Hogar		
Nivel Educativo	Gasto Promedio 2020 (pesos)	Gasto Promedio 2022 (pesos)
Gasto promedio en hogares sin educación formal	\$3,747.53	\$1,100.00
Gasto promedio con educación preescolar	\$3,421.44	\$1,500.00
Gasto promedio con educación primaria trunca	\$3,899.08	\$1,800.00
Gasto promedio con educación primaria	\$3,914.68	\$2,000.00
Gasto promedio con educación secundaria trunca	\$3,985.01	\$2,500.00
Gasto promedio con educación secundaria	\$4,015.76	\$2,800.00
Gasto promedio con medio superior trunca	\$4,170.37	\$3,000.00
Gasto promedio con medio superior	\$4,233.10	\$3,500.00
Gasto promedio con licenciatura trunca	\$4,490.96	\$4,000.00
Gasto promedio con licenciatura	\$4,805.26	\$4,500.00
Gasto promedio con posgrado	\$5,415.76	\$5,000.00
Número de observaciones	89,006	90,102

Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de la ENIGH (2020 y 2022).

El gasto en salud según el nivel educativo del jefe de hogar entre 2020 y 2022 muestra una disminución en los hogares con menor nivel educativo, los hogares sin educación formal redujeron su gasto en salud de \$3,747.53 pesos en 2020 a \$1,100.00 pesos en

2022, y esta tendencia se repite en niveles educativos bajos y medios, como en los hogares con educación primaria y secundaria, donde el gasto disminuyó considerablemente. En contraste, los hogares con mayor nivel educativo, como los que cuentan con licenciatura o posgrado, mantuvieron una mayor estabilidad en su gasto en salud, con reducciones menores (de \$4,805.26 pesos a \$4,500.00 pesos en hogares con licenciatura y de \$5,415.76 pesos a \$5,000.00 pesos en hogares con posgrado). Esto refleja cómo el nivel educativo, que está relacionado con el poder adquisitivo, influye directamente en la capacidad de los hogares para seguir invirtiendo en salud, con los más educados y adinerados mostrando mayor resiliencia frente a la crisis.

### 3.1 Modelos de regresión lineal y Tobit

Cuando se trabaja con variables que siguen una distribución normal, pero se encuentran sujetas a censura o truncamiento, común en datos de gasto en salud con límites de detección, los modelos de regresión lineal comúnmente utilizados por MCO pueden generar estimaciones sesgadas e incorrectas del efecto y su variabilidad. En estos casos, se recomienda utilizar modelos alternativos como el modelo de regresión truncado para datos truncados o el modelo Tobit para datos censurados, que permiten una estimación más precisa y válida de los efectos de las variables predictoras sobre la variable dependiente, (Greene, 2003).

Estos modelos, originalmente desarrollados en econometría, han sido ampliamente adoptados en campos como la economía de la salud para abordar problemas de censura en datos económicos y sociales. Por ejemplo, un estudio reciente sobre las emisiones de una incineradora en Mataró, Barcelona utilizó el modelo Tobit para ajustar adecuadamente las concentraciones de mercurio, que presentaban múltiples puntos de censura inferior debido a límites de detección del equipo de medición, (Chávez, 2021).

#### 3.1.1 Modelo de regresión lineal estimado por MCO

El enfoque más comúnmente utilizado para estimar los parámetros de un modelo de regresión lineal es el método de los mínimos cuadrados ordinarios (MCO) aunque no es el único disponible. La denominación del método sugiere que implica la minimización del cuadrado de algo, y la adición de «ordinario» indica que existen otros tipos de mínimos cuadrados. Este «algo» se refiere al error, que se define como la discrepancia entre el valor real de la observación y su valor estimado. A esta discrepancia se le denomina residuo, y, por lo tanto, el método MCO busca minimizar la suma de los cuadrados de los residuos para estimar los parámetros del modelo, (González, 2015).

Para estimar un modelo de regresión por MCO primero se asume una relación lineal entre la variable dependiente y las variables independientes, lo que implica una función de regresión lineal, (Gujarati, 2006).

Posteriormente, se plantea un conjunto de supuestos sobre los errores, como la normalidad, la independencia y la homocedasticidad. A partir de estos supuestos, se procede a estimar los coeficientes de la función de regresión utilizando el método de MCO, que

minimiza la suma de los cuadrados de los residuos. La formalización matemática de este modelo es la siguiente:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_k x_{ki} + \varepsilon_i \quad (1)$$

Donde:

$y_i$  = Es la variable dependiente para la observación  $i$ .

$x_{1i}, x_{2i}, \dots, x_{ki}$  = Son las variables independientes para la observación son los coeficientes por estimar.

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$  = Son los coeficientes por estimar.

$\varepsilon_i$  = Es el término de error para la observación  $i$ .

El objetivo del MCO es encontrar los valores de  $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$  que minimicen la suma de los cuadrados de los errores, es decir, que minimicen la distancia vertical entre los valores observados y los valores predichos por el modelo. Una vez estimados los coeficientes, se pueden realizar inferencias sobre la relación entre las variables independientes y la variable dependiente, así como predecir los valores de la variable dependiente para diferentes valores de las variables independientes.

Los supuestos fundamentales del MCO son los siguientes:

- A. Homocedasticidad. La varianza de los errores es constante en todas las observaciones, lo que significa que no existe heterocedasticidad.
- B. Independencia de errores. Los errores son independientes entre sí y no están correlacionados con las variables independientes.
- C. Normalidad de los errores. Los errores siguen una distribución normal con una media de cero.

### 3.1.2 Modelo Tobit

En cuanto al modelo de regresión Tobit, como lo expone Wooldridge (2006) se parte de un enfoque diferente. Este modelo se utiliza cuando la variable dependiente es censurada en la parte inferior, es decir, cuando algunos valores de la variable dependiente no son observables y se encuentran por debajo de un umbral.

Por lo tanto, el enfoque de Tobit se centra en modelar la probabilidad de que la variable dependiente se encuentre por debajo del umbral y la probabilidad de que se encuentre por encima. Para ello, se utiliza una función de probabilidad acumulativa, como la función de distribución normal estándar acumulativa, y se estiman los parámetros del modelo utilizando métodos de máxima verosimilitud. Esta metodología permite tener en cuenta la censura en la variable dependiente y proporciona estimaciones consistentes de los coeficientes del modelo.

Los supuestos fundamentales del modelo de regresión Tobit son los siguientes:

- A. Homocedasticidad. Se asume que la varianza de los errores es constante en todas las observaciones, lo que significa que no existe presencia de heterocedasticidad.
- B. Independencia de errores. Se supone que los errores son independientes entre sí y no están correlacionados con las variables independientes.
- C. Normalidad de los errores. Se postula que los errores siguen una distribución normal con una media de cero.

La construcción del modelo se puede expresar de la siguiente manera:

- Variable latente  $Y^*$

$$Y_i^* = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \dots + \beta_k X_{ki} \quad (2)$$

Donde:  $U_i | X_{1i}, \dots, X_{ki} \sim N(0, \sigma^2)$

- Variable observada  $Y$  (censurada inferiormente en cero)

$$Y_i = \max\{0, Y_i^*\} = \max\{0, \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \dots + \beta_k X_{ki} + U_i\} \quad (3)$$

La generalización a censura superior y/o a que el punto de censura sea distinto de cero son triviales. Alternativamente, se puede presentar como:

$$Y_i = \begin{cases} Y_i^*, & \text{si } Y_i^* \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \dots + \beta_k X_{ki} + U_i > 0 \\ 0, & \text{en caso contrario} \end{cases} \quad (4)$$

Una formulación distinta también se tiene que:

$$Y_i = \begin{cases} Y_i^*, & \text{si } D_i = 1 \\ 0, & \text{si } D_i = 0 \end{cases} \quad (5)$$

Donde  $D_i$  toma valor de 1 si  $Y_i^* > 0$  y cero en caso contrario

$$D_i = \begin{cases} 1, & \text{si } \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \dots + \beta_k X_{ki} + U_i > 0 \\ 0, & \text{o.c.} \end{cases} \quad (6)$$

El modelo Tobit es eficaz para manejar datos censurados, como aquellos en los que el gasto en salud puede ser cero. Sin embargo, presenta algunas limitaciones en la interpretación de los resultados, el modelo asume que la relación entre las variables independientes y la variable dependiente es lineal, lo que puede no ser el caso en la realidad, de igual manera trata los datos censurados de manera única, lo que puede llevar a la subestimación de la varianza de los errores, afectando la precisión de las estimaciones.

### 3.1.3 Identificación del modelo por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO)

El modelo por MCO se formula para capturar la relación entre las variables independientes y el gasto en salud sin considerar la censura o truncamiento en los datos. Es útil bajo la suposición de que los datos no están censurados y que la relación entre las variables es lineal. En este modelo se representará de la siguiente forma:

$$\ln gs_1 = \beta_0 + \beta_1 \ln in\_gcor + \beta_2 edad\_jefe + \beta_3 educ + \beta_4 mayor + \beta_4 menor + \beta_4 hombre + \beta_4 sddisc + \beta_5 sdatamed + u \quad (7)$$

Donde:

$\ln gs_1$  = Logaritmo del gasto en salud por hogar

$\ln in\_gcor$  = Logaritmo del ingreso corriente

$edad\_jefe$  = Edad del jefe del hogar

$educ$  = Educación del jefe del hogar

$mayor$  = Adulto de 65 años o más

$menor$  = Niño menor a 5 años

$hombre$  = Si el jefe de familia es hombre

$sddisc$  = Si existe algún discapacitado en el hogar

$sdatamed$  = Si existe algún integrante con afiliación medica

$u$  = Término de perturbación aleatoria

74

### 3.1.4 Modelo Tobit

El modelo Tobit se formula para capturar adecuadamente la censura en los datos de gasto en salud. Se representa la relación entre las variables independientes y el logaritmo del gasto en salud ajustado por censura inferior, garantizando una estimación precisa y sólida de los efectos de las variables predictivas, (Greene, 2003).

Para estimar los determinantes del gasto en salud eliminando el sesgo de la estimación por MCO, se utiliza un modelo Tobit censurado por la izquierda, utilizando la variable del logaritmo del ingreso:

$$\ln gs_1 = \beta_0 + \beta_1 \ln in\_gcor + \beta_2 edad\_jefe + \beta_3 educ + \beta_4 mayor + \beta_5 menor + \beta_6 hombre + \beta_7 sddisc + \beta_8 sdatamed + u \quad (8)$$

Donde:

$\ln gs_1$  = Logaritmo del gasto en salud por hogar

$\ln in\_gcor$  = Logaritmo del ingreso corriente

$edad\_jefe$  = Edad del jefe del hogar

$educ$  = Educación del jefe del hogar

$mayor$  = Adulto de 65 años o más

$menor$  = Niño menor a 5 años

*hombre* = Si el jefe de familia es hombre  
*sddisc* = Si existe algún discapacitado en el hogar  
*sdatamed* = Si existe algún integrante con afiliación medica  
*u* = Término de perturbación aleatoria

#### 4. Resultados

A continuación, se presentan los resultados del análisis del gasto en salud en México, basados en diversas variables socioeconómicas y demográficas, estos resultados se derivan de modelos de regresión que permiten entender cómo factores como el ingreso, la edad, la escolaridad, la condición de discapacidad y la afiliación a servicios médicos influyen en el gasto de las familias. A través de este análisis, se busca proporcionar una visión más clara de las dinámicas del gasto en salud y resaltar la importancia de implementar políticas públicas que aborden las necesidades de los grupos más vulnerables en el contexto actual, especialmente a la luz de los desafíos que ha traído la pandemia de la Covid-19. A continuación, se detallarán los hallazgos clave, organizados por cada modelo analizado, para facilitar la comprensión de su impacto en la salud de la población mexicana.

**Tabla 5**  
**Estimación por MCO**

Comparativo MCO	2020	2022
Variable	Coficiente	Coficiente
IC (Ingreso corriente)	0.9387***	0.8526***
EDAD (Edad del jefe del hogar)	0.0135***	0.0104***
ESCOLARIDAD (Educación formal)	0.0363***	0.0243***
ADULTO MAYOR (65+ años)	0.1333***	0.32***
MENOR (11 o menos años)	0.4044***	0.623***
SEXO (Hombre)	-0.1016***	-0.0998***
DISCAPACIDAD (Individuo discapacitado)	0.6144***	-0.5773***
ATENCIÓN MÉDICA (Afiliación)	0.4413***	0.6578***
Constante (_cons)	-7.2865	-6.7162
Número de Observaciones	88,993	90,093
Estadístico F	749.43	647.8
Prob > F	0	0
R-cuadrado	0.0633	0.0547
Root MSE	3.1108	3.2018

Fuente: Elaboración propia utilizando Stata.

\*\*\* Variable estadísticamente significativa al 99% de confianza.

En general, las familias gastaron menos en salud en 2022, especialmente los hogares sin educación formal, quienes experimentaron una drástica disminución en sus gastos,

lo que sugiere que podrían estar enfrentando mayores dificultades económicas, sin embargo, los hogares con adultos mayores y niños menores de 11 años aumentaron su gasto en salud, indicando que están priorizando la atención para estos grupos vulnerables. Aunque el ingreso sigue siendo importante, su impacto en el gasto se ha debilitado, lo que puede reflejar una adaptación a nuevas realidades económicas tras la pandemia, además, la situación de las personas con discapacidad ha cambiado, ya que parece que están gastando menos o enfrentando más obstáculos para acceder a atención médica. Por otro lado, la afiliación a servicios médicos se ha vuelto más crucial, ya que aquellos que tienen acceso a estos servicios tienden a gastar más en salud, resaltando la importancia de la cobertura sanitaria en la atención médica de las familias.

**Tabla 6**  
**Estimación Tobit**

Comparativo Tobit	2020	2022
Variable	Coficiente	Coficiente
IC (Ingreso corriente)	1.2647***	1.1892***
EDAD (Edad del jefe del hogar)	0.0178***	0.014***
ESCOLARIDAD (Educación formal)	0.0497***	0.0326***
ADULTO MAYOR (65+ años)	0.1522***	0.4199***
MENOR (11 o menos años)	0.6152***	0.9762***
SEXO (Hombre)	-0.1536***	-0.1679***
DISCAPACIDAD (Individuo discapacitado)	0.8349***	0.8163***
ATENCIÓN MÉDICA (Afiliación)	0.6625***	1.038***
Constante (_cons)	-12.2085	-12.1174
Número de Observaciones	88,993	90,093
LR chi2	4759.6	4225.34
Prob > chi2	0	0
Pseudo R-squared	0.0118	0.0105
Log likelihood	-200046.93	-199801.77
Left-censored observations	30,311	33,313
Uncensored observations	58,682	56,780

Fuente: Elaboración propia utilizando Stata.

\*\*\* Variable estadísticamente significativa al 99% de confianza.

Aunque el ingreso sigue siendo un factor importante en el gasto en salud, su impacto ha disminuido, lo que sugiere que ya no es tan determinante como en años anteriores, este cambio puede estar relacionado con la crisis económica provocada por la pandemia de Covid-19, que ha afectado a muchas familias y ha limitado su capacidad para gastar en atención médica. Por otra parte, los hogares con adultos mayores han incrementado su gasto en salud, reflejando una mayor atención hacia este grupo vulnerable, especialmente

debido a la pandemia que ha mostrado que las personas mayores son más propensas a complicaciones graves por el virus. Asimismo, las familias con niños menores de 11 años también han aumentado su gasto en salud, destacando la prioridad de cuidar a los más pequeños en medio de la crisis sanitaria.

El impacto de la discapacidad se ha mantenido relativamente estable, lo que puede indicar que, a pesar de las dificultades, los hogares continúan considerando las necesidades de este grupo en sus decisiones de gasto, sin embargo, contar con afiliación a servicios médicos se ha vuelto aún más crucial, ya que su influencia en el gasto en salud ha crecido, reflejando la importancia de tener acceso a atención médica adecuada, especialmente en un momento en que las políticas de salud en México se han centrado en garantizar la cobertura y el acceso a servicios esenciales.

## Reflexiones finales

Los resultados obtenidos nos mostraron el gran peso que tiene el ingreso corriente y se confirma como un factor fundamental en la determinación del gasto en salud, pero la reducción de su elasticidad en 2022 nos da a la idea de que las políticas de salud pública han comenzado a mitigar la carga financiera de la atención médica para muchos hogares. Sin embargo, persiste la preocupación de que los hogares con mayores recursos económicos pueden satisfacer mejor sus necesidades de salud, lo que enmarca la necesidad de implementar políticas que reduzcan las desigualdades económicas en el acceso a servicios de salud.

Adicionalmente, la disminución en el impacto de la educación y la edad del jefe de hogar sobre el gasto en salud indica una posible mejora en el acceso a la atención médica, aunque también sugiere que estos factores ya no son tan determinantes como en años anteriores, este cambio puede ser consecuencia de los esfuerzos por cerrar la brecha de género y promover la equidad en el acceso a servicios de salud, la reducción en la diferencia de gasto entre hogares liderados por hombres y mujeres es un avance significativo que debe ser seguido y fortalecido mediante políticas públicas que continúen promoviendo la igualdad de género.

El modelo Tobit, al abordar la censura en los datos, destaca la importancia de captar la realidad de los hogares que enfrentan gastos en salud de cero, esto es esencial para evitar estimaciones sesgadas y para entender plenamente la situación de los hogares vulnerables, la evidencia de que los hogares con afiliación médica están gastando menos en salud resalta la efectividad de los programas de salud pública en la protección financiera de los ciudadanos, sin embargo, esto también plantea preguntas sobre la sostenibilidad y la calidad de los servicios ofrecidos, lo que exige una evaluación continua y una mejora en la infraestructura de salud. Finalmente, se debe prestar atención a las crecientes necesidades de atención infantil, como lo indica el aumento en el impacto de tener menores en el hogar, este aspecto es algo que se debe tomar en cuenta para las futuras políticas de salud, ya que una mayor inversión en servicios pediátricos no solo mejorará la salud de los niños, sino que también aliviará la carga económica sobre los hogares.

El gobierno de México podría optar por la implementación de subsidios dirigidos a hogares de bajos ingresos, especialmente aquellos con niños pequeños y adultos mayores, podría ayudar a cubrir los costos de atención médica, incluyendo consultas, medicamentos y tratamientos esenciales, esto facilitaría el acceso a servicios de salud sin que las familias deban sacrificar otros gastos básicos, promoviendo una atención más adecuada y oportuna. Además, la ampliación de la cobertura de servicios de salud es fundamental para asegurar que más familias tengan acceso a atención médica de calidad. Esto implica mejorar la infraestructura de hospitales y clínicas en áreas rurales y marginadas, así como incrementar la contratación de personal médico. Aumentar la accesibilidad a servicios de salud de calidad no solo beneficiaría a las poblaciones vulnerables, sino que también contribuiría a la reducción de gastos futuros en tratamientos más costosos, al fomentar un enfoque más preventivo y proactivo en el cuidado de la salud.

## Bibliografía

78

- Abeldaño, R. A., (2017). Análisis del gasto de los hogares en salud en Argentina, como componente de la cobertura universal de salud. *Ciência & Saúde Coletiva*, Vol. 22, núm. 5, pp. 1631-1640.
- Alvis-Zakzuk, J., Marrugo-Arnedo, C., Alvis-Zakzuk, N. J., Gómez de la Rosa, F., Florez-Tanus, Á., Moreno-Ruiz, D., y Alvis-Guzmán, N., (2020). Gasto de bolsillo y gasto catastrófico en salud en los hogares de Cartagena, Colombia. *Revista de Salud Pública*, núm. 20, pp. 591-598.
- Benach, J., Tarafa, G., y Muntaner, C., (2012). El copago sanitario y la desigualdad: ciencia y política. *Gaceta Sanitaria*, Vol. 26, núm. 1, pp. 80-82. Disponible en: [http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0213-91112012000100015&lng=es&tlng=es](http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0213-91112012000100015&lng=es&tlng=es).
- Ceballos M., O. E., (2019). Perfiles económicos y comportamiento del gasto en salud de los hogares con personas adultas mayores. *Estudios demográficos y urbanos*, Vol. 34, núm. 3, pp. 569-599. DOI: <https://doi.org/10.24201/edu.v34i3.1643>
- Chavez, A., (2021). Effects of Waste Incineration Emissions on Health: A Tobit Model Approach. *Environmental Research*, núm. 149, 110783. DOI: 10.1016/j.envres.2021.110783
- Chirivella G., V., (2015). *Hipótesis en el modelo de regresión lineal por Mínimos Cuadrados Ordinarios*.
- Cid P., C., y Prieto T., (2012). El gasto de bolsillo en salud: el caso de Chile, 1997 y 2007. *Revista panamericana de salud pública*, núm. 31, pp. 310-316.
- Comisión Económica para América Latina (2020). *Panorama Social de América Latina*. Disponible en: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46776-panorama-social-america-latina-2020>
- Fundar, Centro de análisis e investigación (s.f.). *Acceso económico a servicios de salud*. Disponible en <https://www.fundar.org.mx/mexico/pdf/accesoeconomico.pdf>
- García-Junco, D., (2012). La transformación del sistema de salud y el Seguro Popular. *Gaceta Médica de México*, Vol. 148, núm. 6.
- García-Prado, A., y González, P., (2013). Políticas de copago y desigualdad en el acceso a servicios sanitarios. *Hacienda Pública Española. Review of Public Economics*, Vol. 204, núm. 1, pp. 91-114.
- Greene, W. H., (2003). *Econometric Analysis*. Quinta edición. Prentice Hall.
- Gujarati, D. N., (2006). *Principios de econometría*. McGraw-Hill.

- Huerta C., R., y Vanegas L., M., (2020). El gasto público en salud frente a la pandemia por Covid 19 en México. *Revista mexicana de análisis político y administración pública*, Vol. 9, núm. 2, pp. 47-64.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares*. Varias series. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2022/>
- (2021). *Cuenta satélite del sector salud de México 2020*. Comunicado de prensa Núm. 768/21. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2021/saludsat/saludsat.pdf>
- Martínez, J. y Murayama, C., (2016). El sistema de atención a la salud en México. En C. Murayama y S. Ruesga (coord.). *Hacia un Sistema Nacional Público de Salud en México*, UNAM, p.19.
- Murillo, B., y Almonte, L., (2020). Gasto público en salud y su composición, el caso de México. *Economía Actual*, Vol.13, núm. 3, pp. 37-41.
- Sáenz-Vela, Hada M., y Guzmán-Giraldo, Á. M., (2021). Determinantes del gasto de los hogares en salud en México. *Problemas del desarrollo*, Vol. 52, núm. 205, pp. 3-25. DOI: <https://doi.org/10.22201/iiiec.20078951e.2021.205.69644>
- Wooldridge, J. M., (2006). *Introducción a la econometría. Un enfoque moderno*. Ediciones Paraninfo.
- Yamey, G., Beyeler, N., Wadge, H., y Jamison, D., (2017). Invirtiendo en salud: el argumento económico. Informe del Foro sobre inversión en salud de la cumbre mundial sobre innovación para la salud, 2016. *Salud pública de México*, Vol. 59, núm. 3, pp. 321-342.

## Anexo estadístico

Las pruebas de diagnóstico utilizadas en este estudio son las siguientes:

**Tabla 1**  
**Prueba de heterocedasticidad**

Fuente	chi2	df	p
Heterocedasticidad	338.46	53	0.0000
Asimetría	78.9	9	0.0000
Curtosis	5.63	1	0.0177
Total	422.99	63	0.0000
chi2(53)	338.46		
Prob > chi2	0.0000		

Fuente: Elaboración propia utilizando Stata.

Se utilizó la prueba de heterocedasticidad para evaluar si la varianza de los errores de regresión es constante a lo largo de los valores de las variables independientes. Con un estadístico *chi*-cuadrado de 338.46 y un valor *p* de 0.0000, se rechaza la hipótesis nula de homocedasticidad, indicando que existe evidencia significativa de heterocedasticidad en el modelo. Esto implica que la varianza de los errores no es constante y podría afectar la precisión de las estimaciones.

**Tabla 2**  
**Prueba de normalidad**

Variable	Observaciones	Pr (Asimetría)	Pr (Curtosis)	Chi-cuadrado ajustado (2)	Prob > chi2
Residuos	58,682	0.0035	0.0126	14.71	0.0006

Fuente: Elaboración propia utilizando Stata.

La prueba de asimetría se realizó para verificar si la distribución de los residuos es simétrica. Con un valor  $p$  de 0.0000, se rechaza la hipótesis nula de simetría, indicando que los residuos no están distribuidos normalmente y muestran una asimetría significativa. Este hallazgo sugiere que el modelo puede estar sesgado en su ajuste a los datos, afectando la validez de las inferencias realizadas.

**Tabla 3**  
**Prueba de inflación de la varianza**

Variable	VIF	1/VIF
hombres	2.46	0.407
mayores	2.23	0.449
educ	1.66	0.602
menores	1.56	0.64
lning_cor	1.56	0.64
edad_jefe	1.52	0.657
sdatamed	1.44	0.695
urbano	1.17	0.852
sddisc	1.03	0.968
Media VIF	1.63	

Fuente: Elaboración propia utilizando Stata.

Se aplicó la prueba de curtosis para evaluar si los residuos siguen una distribución normal en términos de colas más pesadas o ligeras en comparación con una distribución normal estándar. Con un valor  $p$  de 0.0177, se rechaza la hipótesis nula de que los residuos tienen una curtosis similar a la de una distribución normal estándar. Esto sugiere que los residuos muestran una curtosis significativa, lo cual podría indicar problemas con la suposición de normalidad de los residuos en el modelo.

*Rector General*

Dr. José Antonio de los Reyes Heredia

*Secretaría General*

Dra. Norma Rendo López

*Rector de la Unidad Azcapotzalco*

Dra. Yadira Zavala Osorio

*Secretaría de Unidad*

Mtro. Salvador Ulises Islas Barajas

*Director de la División*

Dr. Jesús Manuel Ramos García

*Secretario Académico*

Lic. Gilberto Mendoza Martínez

*Jefe del Departamento de Economía*

Dr. Jaime Alberto Prudencio Vázquez

*Director de la revista*

Lic. Carlos Roque Rodríguez

*Editor responsable*

Dr. Oscar Enrique Martínez López

*Comité Editorial*

Mtro. Miguel Ángel Barrios (UAM-Azc)

Dr. Owen Eli Ceballos Mina (UAM-Azc)

Dr. Vidal Ibarra Puig (UAM-Azc)

Dr. Gerardo García Muñoz (UAM-Azc)

Dr. Eduardo Rodríguez Juárez (UAEH)

Dra. Sibyl Italia Pineda Salazar (UAM-Azc)

Dra. María del Ángel Molina Armenta (UNAM-FE)

*Fundadores*

Alejandro Molina Vargas

Beatriz Corina Mingüer Cestelos

Precio por ejemplar: \$30.00

**Tiempo Económico.** Año 17, número 51, mayo-agosto de 2022, es una publicación cuatrimestral editada por la Universidad Autónoma Metropolitana, a través de la Unidad Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Economía. Prolongación Canal de Miramontes 3855, Colonia Ex-Hacienda San Juan de Dios, Alcaldía Tlalpan, C.P. 14387, Ciudad de México y Av. San Pablo 420, Colonia Nueva el Rosario, Alcaldía Azcapotzalco, C.P. 02128, Ciudad de México; teléfonos 55 5318 9130 Ext. 106 y 55 5318 9484 Ext. 106. Página electrónica de la revista: <http://www.tiempoeconomico.azc.uam.mx>; dirección electrónica: [tiempoeconomico@azc.uam.mx](mailto:tiempoeconomico@azc.uam.mx). Editor Responsable: Oscar Enrique Martínez López. Certificado de Reserva de Derechos al Uso Exclusivo de Título No. 04-2004-092808553500-102, ISSN 1870-1434, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Certificado de Licitud de Título número 13103 y Certificado de Licitud de Contenido número 10676, ambos otorgados por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Impresa por Ediciones y Gráficos Eón, S.A. de C.V., con domicilio en: Av. México Coyoacán 421, Colonia Xoco, Alcaldía Benito Juárez, C.P. 03330, Ciudad de México; teléfonos 55 5604 1204. [www.edicioneseon.com.mx](http://www.edicioneseon.com.mx), [administracion@edicioneseon.com.mx](mailto:administracion@edicioneseon.com.mx). Este número se terminó de imprimir el 31 de agosto de 2022 con un tiraje de 500 ejemplares.

Las opiniones expresadas por las y los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación.

Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de la Universidad Autónoma Metropolitana.

---

## CONVOCATORIA

La revista *Tiempo Económico* invita al alumnado de licenciatura y posgrado en economía y áreas afines, egresadas, egresados, investigadoras, 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, Av. San Pablo Núm. 420, Col. Nueva el Rosario, Alcaldía Azcapotzalco 02128, Ciudad de México. Correo: [tiempoeconomico@azc.uam.mx](mailto:tiempoeconomico@azc.uam.mx), Teléfonos: 55 5318 9130, 55 5318 9484, ext. 106. Asimismo, se les invita cordialmente a que visiten nuestra página web: [www.tiempoeconomico.azc.uam.mx](http://www.tiempoeconomico.azc.uam.mx)