

nóesis

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

VOLUMEN 32 | NÚMERO 64

julio-diciembre 2023



nóesis

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ
Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades
del Instituto de Ciencias Sociales y Administración

Juan Ignacio Camargo Nassar
Rector

Santos Alonso Morales Muñoz
*Director del Instituto de Ciencias
Sociales y Administración*

Jesús Meza Vega
*Director General de Comunicación
Universitaria*

Isaac Sánchez-Juárez
Director Editorial

Mayela Rodríguez Ríos
Asistente Editorial

Sarai Vidaña Morales
Diseño Editorial

Fernando Alfonso Olea Luna
Soporte técnico

Comité Editorial:

Dra. Myrna Limas Hernández
Dr. Carlos Jesús González Macías
Dr. José de Jesús Cortés Vera

Consejo Editorial Internacional:

Dr. Henry Mora Jiménez
Universidad Nacional de Costa Rica / Costa Rica
ECONOMÍA

Dr. Eduardo Restrepo
Universidad El Salvador / Colombia
ANTROPOLOGÍA

Dra. Mora González Canosa
Universidad Nacional de Plata / Argentina
CIENCIAS SOCIALES

Dra. María Angélica Cruz Contreras
Universidad de Valparaíso / Chile
SOCIOLOGÍA

Dra. Alejandra López Gómez
Universidad de la República / Uruguay
PSICOLOGÍA

nóesis

Volumen 32, número 64, julio-diciembre 2023, es una publicación semestral editada por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, a través del Instituto de Ciencias Sociales y Administración de la UACJ. Avenida Universidad y H. Colegio Militar (zona Chamizal) s/n. C.P. 32300 Ciudad Juárez, Chihuahua.

Para correspondencia referente a la revista,
comunicarse al teléfono:
(656) 688-21-00 ext. 3797;
o bien escribir a los siguientes correos electrónicos:
noesis@uacj.mx y/o mayrodr@uacj.mx.

Editor responsable | Dr. Isaac Sánchez-Juárez

E-ISSN: 2395-8669

© UACJ

Nóesis: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades/Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, Instituto de Ciencias Sociales y Administración, núm. 1, vol. 1 (noviembre, 1988). Ciudad Juárez, Chih: UACJ, 1988. Semestral

Descripción basada en: núm. 19, vol. 9 (julio/diciembre, 1997) Publicada anteriormente como: Revista de la Dirección General de Investigación y Posgrado. ISSN: E-ISSN: 2395-8669 P-ISSN: 0188-9834

1. Ciencias Sociales-Publicaciones periódicas
 2. Ciencias Sociales-México-Publicaciones periódicas
 3. Humanidades-Publicaciones periódicas
 4. Humanidades-México-Publicaciones periódicas
- H8.S6. N64 1997
300.05. N64 1997



REVISTA VISIBLE EN:

Web of Science Emerging Sources Citation
Index, Redalyc, Scielo México, DOAJ y Dialnet.

Reserva de Derechos al Uso Exclusivo
Núm. 04-2022-090513232100-102

CONTENIDO

4 Análisis espacial de la dinámica del salario, flexibilidad y productividad laboral en las entidades federativas mexicanas, 2000.1-2021.1

• Roldán Andrés-Rosales
• Leobardo De Jesús Almonte
• Yolanda Carbajal Suárez

27 El dilema de los votantes entre candidatos honestos y competentes en las elecciones de 2018 en México y Brasil

• José Daniel Sousa Oliva

47 Análisis regional de la discriminación salarial de los trabajadores indígenas en México

• Christian De la Luz Tovar
• Sibyl Italia Pineda Salazar

73 Mercados locales y seguridad alimentaria. El caso de las regiones Milpera y Puuc en Yucatán

• Ana Laura Bojórquez Carrillo
• Monserrat Vargas Jiménez
• Mireya Noemí Hernández Islas

95 Responsabilidad social en la producción de tabaco de Nayarit. ¿Un lavado de cara y de manos en la acumulación por despojo?

• Dagoberto De Dios Hernández
• Jesús Antonio Madera Pacheco

Análisis espacial de la dinámica del salario, flexibilidad y productividad laboral en las entidades federativas mexicanas, 2000.1-2021.1

Spatial analysis of the performance of wages, labor flexibility, and labor productivity in Mexican states, 2000.1-2021.1


Roldán Andrés-Rosales¹, Leobardo De Jesús Almonte² y Yolanda Carbajal Suárez³

Fecha de recepción: 11 de marzo del 2023

Fecha de aceptación: 02 de junio del 2023

Este artículo fue apoyado por el proyecto UNAM-PAPIIT IN303821

1 Nacionalidad: mexicana. Adscripción: Universidad Nacional Autónoma de México  ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5739-159X> Correo: roldandres@unam.mx

2 Nacionalidad: mexicana. Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de México  ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2782-5358> Correo: ldejesusa@uaemex.mx

3 Nacionalidad: mexicana. Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de México  ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5480-8898> Correo: ycarbajals@uaemex.mx



Clasificada como competente internacional por Conahcyt



LICENCIA:
Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional.
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Resumen

El proceso de apertura en México, que se intensificó con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994, agudizó los cambios en la estructura del trabajo a partir de la flexibilidad laboral. Con información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía y de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, se estima un modelo de vectores autorregresivos espacial para analizar el impacto que la flexibilidad laboral ha tenido en el salario real y en la productividad de las 32 entidades federativas de México. Se comprueba que existe causalidad, en sentido de Granger, entre la flexibilidad laboral y el salario, aunque en los impulsos generalizados se prueba que este impacto es negativo en la mayoría de las 32 entidades federativas. Se presenta evidencia de que el pasado de la flexibilidad laboral, de la productividad media del trabajo y del salario influyen positivamente en su comportamiento futuro; además de que el incremento salarial de una entidad en particular afecta positivamente a sus vecinos (efecto-expulsor) y, que esta entidad es afectada cuando en sus vecinos se presenta un incremento en el salario real (efecto-atractor).

Palabras clave: Salario real, productividad laboral, flexibilidad laboral, SpVAR, efecto-atractor-efecto-expulsor.

Abstract

The liberalization process in Mexico, which intensified with the North American Free Trade Agreement in 1994, sharpened the changes in the structure of labor markets due to labor flexibilization. With information from the National Institute of Statistics and Geography and the Secretariat of Labor and Social Welfare, a spatial model of autoregressive vectors is estimated to analyze the impact that labor flexibility has had on real wages and productivity in the 32 states of Mexico. The model verifies that there is causality, in the Granger tests, between labor flexibility and wages, though the generalized impulses prove that this impact is negative in the majority of the 32 states. Evidence is presented that past labor flexibility, average labor productivity, and wages positively influence their future behavior; in addition to the fact that the wage increase of a particular state positively affects its neighbors (push-out effect) and, that this state is affected when an increase in real wage occurs in its neighbors (push-in effect).

Keywords: Real wage, labor productivity, labor flexibility, SpVAR, Push-in effect- push-out-effect.

Introducción

La internacionalización económica de México, que se intensificó en 1994 con el inicio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ha cambiado la reconfiguración económica del país y su relación con los diferentes sectores productivos, además de que ha favorecido la tendencia de la economía mexicana hacia la precarización laboral (Andrés-Rosales, Czarnecki & Mendoza-González, 2019) y la flexibilización del mercado laboral (Loría, Ramírez & Salas, 2015; Mendoza-Cota, 2017). La evidencia indica que las condiciones que prevalecieron para la contratación del trabajo, vía *outsourcing*, asociadas a la flexibilidad laboral han sido una de las principales causas para explicar la desigualdad salarial en algunos sectores, como la manufactura (Murillo-Villanueva, Carbajal & De Jesús, 2019). Aun cuando parecería que la reforma laboral y las condiciones de contratación vía *outsourcing*, han deteriorado los términos de la relación productividad-salarios, lo que es evidente es que desde la mitad de la década del 2000 se observa una desvinculación importante —que además se ha profundizado— de la productividad con los salarios. De acuerdo con el *Informe del Observatorio de Salarios 2018. Los Jóvenes y los Mercados Laborales* (Observatorio de Salarios, 2018), entre 2007 y 2016 la productividad manufacturera creció 19.9% mientras el salario promedio del sector cayó 9.8% en términos reales.

Más aun, lo que se ha observado en México es que a pesar de que la productividad laboral se ha ido incrementando en las 32 entidades federativas del país, el salario real promedio no lo ha hecho en la misma proporción⁴, se muestra una disociación entre los argumentos de los diferentes enfoques teóricos y lo que ha pasado con los millones de trabajadores mexicanos.

Huesca y Ochoa (2016) refieren que para el periodo 2005-2012, el salario promedio por tipo de calificación en México, entre trabajadores calificados (más de 12 años de escolaridad) y no calificados (menos de 12 años de escolaridad), presentaron una caída muy importante; sobre todo, para el segmento de trabajadores calificados que, a juicio de los autores, es resultado de los desajustes en el mercado laboral mexicano de las últimas décadas que no han permitido el desarrollo pleno de los trabajadores. Además, muestran hallazgos importantes en el sentido de que en la Frontera Norte de México se ha reducido la desigualdad de los salarios y argumentan que la causa se debe a la caída de los salarios de los trabajadores más calificados o con mayores grados de escolaridad.

Un antecedente de la flexibilidad del mercado laboral en México se da en 2012, con la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la reforma laboral, en la que se incluye la modificación de la Ley Federal del Trabajo de 1970, bajo la premisa de que con esta reforma se elevaría la generación de empleos especializados. Esta estrategia de flexibilización del mercado de trabajo venía desarrollándose a nivel internacional, con la finalidad de que las empresas pudieran incrementar su productividad y competitividad en territorio nacional y en el contexto internacional. Se planteaba que, con esta flexibilización, los costos de producción disminuirían considerablemente a favor de las empresas. La flexibilidad laboral (que aunque sus propósitos en la reforma laboral eran diferentes), en la práctica se utilizó como aquella donde el empleo es poco regulado (en términos salariales, horas trabajadas, despidos, sindicatos, contratos laborales, etc.); es decir, no se restringe la creación de trabajo con bajas remuneraciones, de tiempo parcial, con contratos por periodos cortos y existe una elevada rotación del personal, los empleadores seleccionan en forma menos estricta antes de contratar (OCDE, 1992), la antigüedad pareciera no ser relevante.

4 Véase, por ejemplo, López y Mendoza (2017) quienes estiman los salarios reales de la manufactura de las entidades federativas para el periodo 2007-2015 y dan evidencia de una relación negativa entre productividad y salarios.

También se ha comprobado que la flexibilidad laboral, lejos de incrementar el empleo lo ha disminuido (Loría, Ramírez & Salas, 2015). Bajo las premisas anteriores, podría afirmarse que la política de flexibilidad laboral que se instrumentó en México ha deteriorado el empleo, los salarios y la productividad laboral, de acuerdo con lo que se analiza en este trabajo a nivel estatal.

Por otro lado, en el artículo 15-A del Diario Oficial de la Federación (2012), se establece que “El trabajo en régimen de subcontratación es aquel por medio del cual un patrón denominado contratista ejecuta obras o presta servicios con sus trabajadores bajo su dependencia, a favor de un contratante, persona física o moral, la cual fija las tareas del contratista y lo supervisa en el desarrollo de los servicios o la ejecución de las obras contratadas”. Que se complementan con las siguientes condiciones: a) No podrá abarcar la totalidad de las actividades, iguales o similares en su totalidad, que se desarrollen en el centro de trabajo, b) Deberá justificarse por su carácter especializado, c) No podrá comprender tareas iguales o similares a las que realizan el resto de los trabajadores al servicio del contratante.

En el caso de México, con la flexibilidad laboral y la formalización del *outsourcing* en 2012⁵, muchos beneficios que eran resultado de logros sindicales a lo largo de décadas fueron gradualmente eliminados. De esa forma, la nueva organización del trabajo se retroalimentó con las reformas laborales, fomentando aún más la flexibilidad laboral y la reducción de la participación sindical como vías para incentivar el empleo (Murillo-Villanueva, Carbajal & De Jesús, 2019). Además, los beneficios básicos como: seguridad social, contratos laborales, salarios adecuados y la posibilidad de sindicalizarse eran permitidos, porque muchas empresas y dependencias públicas operaban vía *outsourcing*, lo que dio lugar a mayor precarización del mercado laboral.

Finalmente, con la flexibilización laboral se esperaba que el salario de un trabajador estuviera en función de su productividad (argumentos justificados tanto por las corrientes neoclásicas y keynesianas); es decir, la teoría económica considera que el salario debe incrementarse en la medida en que el país logre su industrialización y la productividad de los factores productivos también se eleven: sobre todo, cuando la productividad media del trabajo se incremente. A partir de la flexibilidad laboral, se esperaba que los trabajadores obtuvieran un salario promedio superior porque la especialización lo permitiría, por el simple hecho de no tener los mismos beneficios que los trabajadores que no eran contratados vía *outsourcing*. Esta modalidad de contratación sugiere la idea de que los trabajadores no estarían sometidos laboralmente a un trabajo permanente, sino, a partir de la conveniencia y aspiraciones de los trabajadores, podrían tener una alta movilidad laboral (pasar de un trabajo a otro con relativa facilidad) para alcanzar mayor especialización. Los altos salarios que recibirían serían incentivos suficientes para incrementar la productividad, esto implicaba “ganar y ganar” para empresarios y trabajadores (Andrés, Mendoza & Quintana, 2023).

El objetivo de este trabajo es analizar el impacto que ha tenido la flexibilidad laboral en el salario real y en la productividad laboral de las 32 entidades federativas de México. Se parte de las preguntas siguientes: ¿existe una relación entre la productividad laboral y el salario real?, ¿la flexibilidad laboral ha influido positivamente en el salario real y la productividad laboral? Se busca probar la hipótesis de que la flexibilidad laboral, lejos de contribuir positivamente en la productividad laboral y en el salario en las 32 entidades federativas del país, ha sido un factor de deterioro de estas dos variables en las últimas décadas.

El trabajo se encuentra dividido en tres grandes apartados, además de la introducción y las conclusiones, en el primero se discute la importancia del empleo, salario y productividad laboral desde la perspectiva teórica. En el segundo, además de las fuentes de información, se proporcionan las estadísticas básicas. En el tercer apartado se presenta la formalización del modelo de vectores autorregresivos espacial (SpVAR), los resultados de la estimación y la discusión de resultados.

5 Aun cuando el *outsourcing* comenzó a utilizarse en México a mediados del siglo XX y alcanzó un auge importante en la década de los noventa de ese siglo (Millán & Cota, 2021).

1. Salario, empleo y productividad laboral, algunos elementos teóricos

Se ha considerado que el desempleo en una economía surge como consecuencia de los altos salarios de los trabajadores. Esto es así porque el producto marginal del trabajo no corresponde con lo que se les paga de salario; por ello, desde la perspectiva neoclásica, si los trabajadores aceptaran salarios más bajos, los empresarios podrían contratar a más trabajadores, reduciendo con ello el desempleo existente en una economía (Lavoie & Stockhammer, 2012). La argumentación de esta afirmación se da porque se considera que los trabajadores reciben un salario en función de su productividad, que es reconocido incluso por el enfoque keynesiano, que también considera que el salario real que una persona recibe está en función de su producto marginal (González, López & Cabral, 2022). Esto significa que las fuentes del salario de los trabajadores se explican de manera importante por su productividad: una persona obtiene un mayor salario entre más bienes pueda producir en poco tiempo, y es posible si posee mayores habilidades y calificación. Si los salarios son más altos que su productividad, entonces el desempleo se incrementa porque las empresas enfrentan costos mayores de producción, lo que los obliga a incorporar mayor tecnología para desplazar esta fuerza laboral, según el argumento neoclásico.

Entre los argumentos teóricos que destacan la importancia de los salarios, Becker (1964) fue el primero en considerar que su crecimiento está vinculado a la acumulación de capital humano, que la experiencia general del mercado laboral y la permanencia en la ocupación son los contribuyentes más importantes al crecimiento salarial; por ejemplo, en países como Estados Unidos (Kambourov & Manovskii, 2009). Otros consideran que es el desarrollo del sector productivo, como el de la industria, el que determina el crecimiento salarial (Altonji & Shakoiko, 1987; Kambourov & Manovskii, 2009). Desde la perspectiva kaldoriana, la productividad del sector manufacturero es la que dinamiza el crecimiento del país y de los demás sectores; si existe un vínculo entre la productividad y el salario, entonces su crecimiento estaría determinado por este sector (De Jesús, Andrés-Rosales & Carbajal, 2021).

Desde el enfoque de Keynes (1939), el nivel de empleo no se determina en el mercado laboral sino en el de bienes, a partir de la demanda efectiva. Esta relación ha sido validada para la economía mexicana, además de que hay evidencia empírica que muestra que la flexibilidad laboral ha disminuido el empleo (Loría, Ramírez & Salas, 2015). Esto es así porque el empleo no se encuentra en función de la oferta de trabajo, sino en función de las ventas que las empresas realizan; es decir, el problema del salario se convierte en un problema de demanda tanto de bienes nacionales como internacionales.

Los derechos laborales conquistados por los trabajadores mexicanos sugieren un freno para las inversiones internacionales que se esperaba atraer con la apertura de la economía mexicana en 1994, porque el costo para despedir a un trabajador se incrementaba. Por eso se abogaba por leyes laborales más flexibles, que favorecieran el incremento de la productividad y, de esa forma, los trabajadores, a partir de una mayor calificación, obtendrían mayores salarios. Con ello se agudiza la política de la flexibilidad laboral, más *ad hoc* a las exigencias del capital. Morales y Castro (2015) refieren que la flexibilidad laboral tiene sus orígenes en los años ochenta del siglo XX y que se presenta como una estrategia para tratar de contribuir a la solución de las altas tasas de desempleo que estaban registrando las economías desarrolladas y en vías de desarrollo.

En esta idea, el concepto de flexibilidad laboral puede concebirse como “una modificación en las relaciones laborales que permita a los diferentes agentes del mercado laboral responder a las nuevas circunstancias económicas, sociales, culturales y tecnológicas” (Morales & Castro, 2015, p. 34). De forma más ampliada, Piedrahita, Angulo y López (2013) refieren:

La flexibilidad laboral significaría ... cambios constantes en las formas de contratación y utilización de la fuerza laboral, nuevas formas de organización del trabajo, transformación del marco jurídico-legal para flexibilizar el mercado de trabajo, pérdida de derechos como el de la estabilidad laboral o el de sindicalización, adaptación de la sociedad a empleos diferentes y temporales, versatilidad derivada de la tecnología, nuevas formas de remuneración y de cualificación, relaciones flexibles entre empresas y trabajadores, nuevas prácticas de gestión que buscan maximizar las utilidades, corporaciones “vacías”, externalización de procesos, menores restricciones en materia de seguridad social, adelgazamiento organizacional y posterior desempleo profesional. (p. 232)

Más aún, se ha planteado que la flexibilidad del mercado de trabajo “es resultado de la reestructuración económica y productiva para mejorar los niveles de productividad y beneficio” (Román & Ovando, 2016, p. 208). De esta forma, con la flexibilidad laboral se podría permitir que los vínculos no permanentes de los trabajadores con su empleador fueran posibles, las leyes laborales deberían permitir ajustes en los costos laborales de contratación, retiro, programas de salud, entre otros costos. Más aún, es importante destacar que la flexibilidad viene asociada con mayor precarización laboral, dado que elimina los beneficios básicos, característica de mercados en los que predomina la formalidad del mercado laboral. Como refieren Marinescu y Triyana (2016):

La formalidad viene acompañada de beneficios sociales como: salario mínimo, seguro médico y pensiones. Los trabajadores del sector formal tienen que pagar impuestos para disfrutar de estos beneficios sociales... cuando la informalidad es alta, los gobiernos pierden ingresos fiscales y se erosiona la capacidad estatal. (p. 2)

A diferencia de la informalidad, la flexibilidad del empleo formal es una de las tendencias que han seguido las diferentes economías del mundo, incluido México. Esto implica que, en el corto plazo, quizá se resuelva un problema coyuntural de escasez de empleo, pero en el largo plazo se puede convertir en una carga tributaria para el Estado debido a que no se podrá pagar jubilación a los trabajadores que no tuvieron derecho para cotizar en el seguro social y, sumado a la informalidad, el bienestar de la población disminuirá porque no tendrán ingresos para la vejez, así como de servicios médicos básicos para mantenerlos sanos.

En el análisis poskeynesiano liderado por Lavoie y Stockhammer (2012) se considera que la moderación salarial, acompañada de mercados laborales más flexibles, así como instituciones laborales y leyes más favorables a los empleadores, que contribuiría a una economía más estable y un sistema económico más productivo y dinámico, ha sido un total fracaso. Consideran que los salarios y la compensación laboral no se han mantenido a la par del crecimiento de la productividad, además, la distribución funcional del ingreso ha cambiado a expensas del trabajo (Martínez & Contreras, 2020).

La flexibilidad laboral agudiza la polarización de la distribución del ingreso. La disminución de la participación salarial de los trabajadores genera un crecimiento desequilibrado y desigual debido a que el entorno institucional y legal es más favorable para el capital y sus empleados de alto nivel que a favor de los trabajadores. Dado que el mayor componente de la demanda agregada desde la perspectiva keynesiana es el consumo y, cada vez que disminuye, frena el crecimiento económico en el largo plazo (Shaikh, 2022). Esto implica que la participación salarial no es un fenómeno puramente endógeno, la distribución del ingreso puede ser modificada por políticas gubernamentales, que actúan sobre la distribución primaria del ingreso; por ejemplo, reforzando el poder de negociación de los sindicatos, incrementando el salario que no sea solo el mínimo, modificando la tasa impositiva, entre otras.

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 1998), la flexibilidad laboral puede aumentar las perspectivas de productividad, empleo y descenso de los costos salariales de las empresas. Sin embargo, presenta aspectos negativos, entre ellos, el aumento del trabajo a tiempo parcial, la reducción de la retribución de las horas extraordinarias, mayor inestabilidad en el empleo. En este sentido, la forma en que instrumenten los mecanismo de flexibilidad laboral que favorezcan el incremento de la productividad y la redistribución del ingreso, vía salarios, se podría generar un mecanismo de transmisión que impacte al consumo, a la demanda agregada, a la inversión y al empleo en el corto plazo. Aunque el impacto en el crecimiento económico sostenido de largo plazo no podrá mantenerse.

El hecho de que las políticas actuales estén a favor del capital, provoca un deterioro en la distribución del ingreso. Entonces, el bajo salario está justificado para ofrecer ganancias más elevadas. En este aspecto, Martínez & Contreras (2020) consideran que los empresarios han incrementado sus ganancias en aproximadamente 60% en el periodo de 1970-2017, en detrimento de los trabajadores que han ido perdiendo mayor salario real. Tendencia que Salazar (2023) confirma, porque considera que en nuestro país ha predominado desde hace más de 36 años un patrón de acumulación (dentro del modelo neoliberal) que deprime el nivel de vida de los trabajadores. Recomendaciones contrarias a lo que hacen los kaleckianos o poskeynesianos como Rowthorn (1981), Taylor (1983) y Dutt (1987) de que las políticas públicas que impulsan el salario generarán un régimen de crecimiento mucho más estable para el futuro, sobre todo, porque en el mundo contemporáneo, los ingresos cada vez se comprimen más en favor del capital, generando lo que se conoce como la brecha del subconsumo (Shaikh, 2022).

En este sentido, Dray y Thirlwall (2011, p. 466) sostienen: “tiene poco sentido económico pensar en el crecimiento como una oferta limitada si, dentro de ciertos límites, la demanda puede crear su propia oferta”. Las políticas a favor del trabajo a menudo se denominan políticas que fortalecen el Estado de bienestar, las instituciones del mercado laboral, los sindicatos y la capacidad de participar en la negociación colectiva. Estas políticas se asocian con mayores prestaciones por desempleo, salarios mínimos más altos en relación con el salario medio, así como con reducciones en la dispersión de salarios, factores contrarios a la flexibilidad laboral, que han destruido todo aquello que beneficia al trabajador y trae como consecuencia un mundo cada vez más polarizado, en economías más dependientes del capital (Lavoie & Stockhammer, 2012). En caso contrario, si las políticas son a favor del capital como en México, la productividad del trabajo crecerá mucho más rápido que el salario real.

2. Fuentes de información y planteamiento del modelo

2.1. Los datos

Se trabajó con información oficial de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS) y del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi). Son series estadísticas trimestrales, por entidad federativa, para el periodo 2000.1-2021.1. En específico, la serie de salarios son datos que corresponden al Salario diario asociado a trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) (STyPS, 2022).

La serie de productividad laboral se construyó como un cociente entre el Indicador trimestral de la actividad económica estatal (ITAE), base 2013, que publica el Inegi (2022) y los datos de trabajadores asegurados al IMSS que publica la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS, 2022). Debido a

que no hay datos disponibles del producto interno bruto real trimestral por entidad federativa, se usó el ITAEE como variable de producción de las entidades federativas. La serie de productividad trata de reflejar la eficiencia del trabajo en la producción, que por la forma de construcción puede presentar algunas limitaciones asociadas a las particularidades del empleo en cada una de las entidades federativas; sobre todo, porque el ITAEE mide el total de la actividad económica de cada entidad federativa, que en términos de empleo expresa la participación de los trabajadores formales e informales; mientras los datos de trabajadores asegurados al IMSS es un indicador de trabajo formal.⁶ Sin embargo, es un indicador que deja ver una razón de productividad del trabajo, que para efectos del análisis es válido.

El indicador de flexibilidad laboral se construyó como un indicador de *flexibilidad laboral numérica*, para cada una de las 32 entidades federativas de México, de la forma siguiente (véase Loría, Ramírez & Salas (2015) y Mendoza-Cota (2017)):

$$Flex = \frac{TT}{TT + TP}$$

Donde Flex= flexibilidad laboral; TT= trabajadores con contrato temporal, que se refiere al total de trabajadores eventuales registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y que publica la STyPS; TP= trabajadores con contratos permanentes, que se refiere al total de trabajadores permanentes registrados en el IMSS y que publica la STyPS.

Es importante aclarar que esta forma de medir la flexibilidad puede resultar una forma muy limitada del concepto; sobre todo, porque la definición es mucho más que las condiciones de contratación de los trabajadores. Se considera que para efectos del objetivo de esta investigación, es un indicador que permite evaluar su impacto en la productividad y los salarios.

Una de las preguntas centrales que guiaron el presente trabajo está asociada con encontrar evidencia de la importancia que tiene la flexibilidad laboral como determinante de los niveles de salario y de productividad laboral que prevalecen en las entidades federativas; de esta forma, se revisó lo que los especialistas han discutido con relación a este indicador para estar en condiciones de utilizar aquel que, a nuestro juicio, representa una forma adecuada para medir la flexibilidad laboral que prevalece en las entidades federativas de México.

La discusión del estado del arte es amplia, y llegar a un consenso con relación a que un indicador de flexibilidad laboral es complejo. Por ejemplo, Valencia (2012) diseña cuatro índices que pretenden representar un mercado de trabajo flexible: a). índice de flexibilidad salarial (que mide el porcentaje de trabajadores sin un sueldo fijo), b). índice de flexibilidad numérica (que mide el porcentaje de trabajadores sin un contrato de planta), c). índice de flexibilidad en prestaciones (que mide el porcentaje de trabajadores que no reciben aguinaldo, ni gozan de vacaciones) y d). índice de flexibilidad en seguridad social (mide el porcentaje de trabajadores que no tienen seguridad social).

Fujii (1999) enfatiza que en la literatura económica se distinguen varias formas a través de las cuales se da el proceso de flexibilidad del mercado de trabajo y puntualiza que para el caso del mercado mexicano, el nivel real de la flexibilidad de contratación “se puede apreciar a través de diversos indicadores: la proporción de la población ocupada o asalariada que trabaja a destajo o sin ningún tipo de prestación (que está fuera del sistema de seguridad social) o que está contratada por tiempo u obra determinada” (p. 142). Para el caso de la industria manufacturera mexicana, para el periodo 2005-2010,

⁶ Según la OIT, el empleo informal incluye todo trabajo remunerado que no está registrado, regulado, protegido por marcos legales o normativos...los trabajadores no cuentan con empleos seguros, prestaciones laborales, protección social o representación de los trabajadores. Estaríamos hablando de que el empleo en su mayoría es precario si incluimos la informalidad. Lo que podría analizarse en un futuro trabajo.

Ovando y Rodríguez (2013) argumentan que la flexibilidad laboral es un factor que incide en la ampliación de las desigualdades del ingreso, particularmente en la ampliación de las desigualdades salariales. Más aún, enfatizaron que sí “importa el bajo pago, pero importan mucho más las condiciones bajo las cuales se trabaja (tiempo parcial, por cuenta propia, sin prestaciones, en el sector informal) para ampliar las desigualdades en el ingreso.” (p. 73).

Loría, Ramírez y Salas (2015), al analizar el efecto que la flexibilidad laboral ha tenido sobre la tasa de desempleo en México para el periodo 1997-2014 construyen un índice de flexibilidad laboral definido como el cociente de contratos temporales entre el total de empleados en el mercado formal que permite conceptualizar la facilidad de contratación y despido bajo la modalidad de empleos eventuales (flexibilidad laboral numérica). Mendoza-Cota (2017), para probar el efecto de largo plazo de la flexibilidad laboral en la tasa de desempleo de los trabajadores formales de México, construyó, también, un índice de flexibilidad numérica bajo el argumento de que uno de los determinantes más importantes de la flexibilidad laboral se basa en el aumento de trabajadores temporales, que comenzó a implementarse como parte de las reformas liberalizadoras durante la década de los noventa y que en los años recientes se ha incrementado.

2.2. Planteamiento del modelo de SpVAR

Un modelo de vectores autorregresivos espacial (SpVAR) parte de un vector autorregresivo irrestricto (VAR) que incluye una matriz de pesos espaciales para capturar las relaciones existentes entre regiones vecinas (Márquez *et al.*, 2010, y Lesage & Cashell, 2015). Si bien la técnica de estimación es relativamente nueva, para México son escasos los trabajos que la han aplicado (véase, por ejemplo, Torres, 2017, y Andrés-Rosales, *et al.* 2021).

La idea de los modelos VAR surge de la propuesta de Sims (1980), quien señala que si existe simultaneidad entre las variables de un modelo, todos deben ser tratados por igual, por lo que no es posible entonces hacer la distinción entre endógenas y exógenas *a priori*. Los orígenes de estos modelos se deben a la prueba de causalidad de Granger (1969), a partir de plantear que el hecho de que una variable $x = f(y)$ y $y = f(x)$ es adecuado para la aplicación de un VAR. Esta metodología simplifica muchos de los supuestos y restricciones de los modelos estructurales. De esta manera, al tratar a todas las variables que componen al sistema como endógenas, se facilita el proceso de estimación.

El punto de inicio para modelar en la metodología de Sims es la formulación de un modelo de vectores autorregresivos (VAR) sin restricciones, que consiste en modelar a cada variable no rezagada respecto a las demás con varios rezagos, a partir de lo siguiente (Charemza & Deadman, 1992, p. 182-183):

$$Z_t = \sum_{i=1}^k A_i Z_{t-i} + \varepsilon_t \quad (1)$$

donde $Z_t = \begin{bmatrix} y_t \\ x_t^* \end{bmatrix}$ es un vector columna de observaciones sobre los valores actuales de todas las variables del modelo.

De la ecuación (1), ε_t es un vector columna de errores aleatorios que generalmente se supone que están correlacionados contemporáneamente pero no autocorrelacionados, por lo que no tiene una matriz de covarianza diagonal. Como el modelo VAR solo involucra variables rezagadas en su lado derecho, y dado que estas variables, por definición, no están correlacionadas con el término de error

(suponiendo que no hay autocorrelación), se puede estimar de manera consistente, ecuación por ecuación, mediante mínimos cuadrados ordinarios (Charemza & Deadman, 1992, p. 183).

De esta forma, como argumentan Márquez, Ramajo y Hewings (2015), los modelos de vectores autorregresivos espaciales (SpVAR) son un tipo especial de modelos VAR que incluyen rezagos espaciales y temporales, contrario a los modelos VAR irrestrictos que no consideran la modelización conjunta de interdependencia espacio-tiempo en un grupo de economías conectadas por su vecindad espacial (regiones, estados, áreas metropolitanas o distritos locales). En un modelo SpVAR, las variables endógenas pueden mostrar co-movimientos en el tiempo y también en el espacio.

Formalmente, Márquez *et al.* (2010 y 2015) y Lesage y Cashell (2015) consideran lo siguiente: sea $Y_{it} = (y_{1,it}, y_{2,it}, \dots, y_{G,it})'$ denota un vector $G \times 1$ de variables endógenas estacionarias internas que resumen el estado de la economía para la región i ($i = 1, 2, \dots, N$) en el tiempo t ($t = 1, 2, \dots, T$). Para cada región, la especificación del SpVAR de forma reducida (de orden p) toma la siguiente forma:

$$Z_{it} = \Gamma_{0i} + \Gamma_{1i}Z_{i,t-1} + \dots + \Gamma_{pi}Z_{i,t-p} + \Phi_{0i}t + U_{it} \quad (2)$$

donde

$Z_{it} = (Y'_{it}, Y'^{*}_{it})'$ es un vector $2G \times 1$; Γ_{ji} ($j = 0, 1, \dots, p$) y Φ_{0i} son matrices $2G \times 2G$ de coeficientes a estimar; U_{it} es un vector $2G \times 1$ de forma reducida no autocorrelacionada con media cero y una matriz de covarianza no singular, Σ_i ; y $Y'^{*}_{it} = (I_G \oplus W) Y_t$ es un vector $G \times 1$ de variables endógenas estacionarias externas, con $Y_t = (Y_{1t}, Y_{2t}, \dots, Y_{Nt})'$ y W es una matriz de conectividad $N \times N$ estandarizada por filas con elementos w_{ij} fijos en el tiempo que satisfacen $w_{ij} = 0$ y $\sum_{j=1}^N w_{ij} = 1$. Para cada región, el vector de rezago espacial Y'^{*}_{it} resume el estado de la economía de las regiones vecinas, y sus componentes, $y^*_{g,it} = \sum_{j=1}^N w_{ij} y_{j,t} = 1$ son un promedio ponderado de y_g en todas las regiones excepto la i -ésima (porque por convención $w_{ii} = 0$).

Si bien la metodología tradicional de los modelos VAR permite capturar la importancia que tiene el pasado de las variables sobre el comportamiento presente o futuro, mediante la espacialización de los modelos es posible mostrar el impacto que las regiones vecinas tienen sobre una entidad en particular, lo que es conocido como efecto-atractor (*Push-in effect*), y efecto-expulsor (*Push-out effect*) cuando una entidad incide en sus vecinos más cercanos, tomando en cuenta su comportamiento pasado.

En este sentido, y a partir de la ecuación 2, la propuesta de estimación del modelo SpVAR para las entidades federativas de México toma la siguiente forma:

i. Efecto atractor

$$lsr_{1t} = \Theta_{1t}^1 + \Theta_{2t}^1 lsr_{t-1} + \Theta_{2t}^1 lprod_{t-1} + \Theta_{3t}^1 lwsr_{t-1} + \Theta_{4t}^1 lwprod_{t-1} + \Theta_{5t}^1 lflex_{t-1} + \Theta_{6t}^1 lwflex_{t-1} + \mu_{1t}^1 \quad (3)$$

$$lprod_{2t} = \Theta_{1t}^2 + \Theta_{2t}^2 lsr_{t-1} + \Theta_{2t}^2 lprod_{t-1} + \Theta_{3t}^2 lwsr_{t-1} + \Theta_{4t}^2 lwprod_{t-1} + \Theta_{5t}^2 lflex_{t-1} + \Theta_{6t}^2 lwflex_{t-1} + \mu_{1t}^2 \quad (4)$$

$$lflex_{3t} = \Theta_{1t}^3 + \Theta_{2t}^3 lsr_{t-1} + \Theta_{2t}^3 lprod_{t-1} + \Theta_{3t}^3 lwsr_{t-1} + \Theta_{4t}^3 lwprod_{t-1} + \Theta_{5t}^3 lflex_{t-1} + \Theta_{6t}^3 lwflex_{t-1} + \mu_{1t}^3 \quad (5)$$

ii. Efecto expulsor

$$lwsr_{4t} = \Theta_{1t}^4 + \Theta_{2t}^4 lsr_{t-1} + \Theta_{2t}^4 lprod_{t-1} + \Theta_{3t}^4 lwsr_{t-1} + \Theta_{4t}^4 lwprod_{t-1} + \Theta_{5t}^4 lflex_{t-1} + \Theta_{6t}^4 lwflex_{t-1} + \mu_{1t}^4 \quad (6)$$

$$lwprod_{5t} = \Theta_{1t}^5 + \Theta_{2t}^5 lsr_{t-1} + \Theta_{2t}^5 lprod_{t-1} + \Theta_{3t}^5 lwsr_{t-1} + \Theta_{4t}^5 lwprod_{t-1} + \Theta_{5t}^5 lflex_{t-1} + \Theta_{6t}^5 lwflex_{t-1} + \mu_{1t}^5 \quad (7)$$

$$lwflex_{6t} = \Theta_{1t}^6 + \Theta_{2t}^6 lsr_{t-1} + \Theta_{2t}^6 lprod_{t-1} + \Theta_{3t}^6 lwsr_{t-1} + \Theta_{4t}^6 lwprod_{t-1} + \Theta_{5t}^6 lflex_{t-1} + \Theta_{6t}^6 lwflex_{t-1} + \mu_{1t}^6 \quad (8)$$

De estas ecuaciones, lsr es el logaritmo del salario real, que se considera como variable dependiente en la ecuación 3, y es una función del rezago de la misma variable endógena (lsr_{t-1}), del rezago de la productividad laboral ($lprod_{t-1}$), del índice de la flexibilidad laboral ($lflex_{t-1}$), todas expresadas en

7 La matriz de pesos espaciales captura la relación existente entre una entidad con respecto a sus vecinos. En este caso usamos la contigüidad tipo reina de orden 1. Que significa poner 1 si la entidad comparte frontera con una entidad y ceros en las demás. En la diagonal principal son ceros dado que se descarta la autovecindad.

logaritmos. Las variables $lwsr_{t-1}$, $lwprod_{t-1}$, $lwflex_{t-1}$ se definen de la misma forma, pero indican a los vecinos de cada una de las entidades medido por w . Se usó una matriz de pesos espaciales (w) que capturan las relaciones existentes entre los vecinos. En este caso se usó el criterio de contigüidad y se normalizó la matriz como lo sugiere Anselin (1988). La normalización de la matriz representa un suavizado de los valores vecinos, de manera que la intensidad de la dependencia entre dos o más regiones se encuentren entre un valor total de 1.⁸

3. Estimación y discusión de resultados

Antes de la estimación, se obtuvieron las estadísticas básicas de las variables, con el propósito de identificar probables problemas estadísticos en la estimación. Lo que se identificó es que, con excepción de Campeche, no hay problema de sesgo en los datos (véase tabla A1, A2 y A3 del anexo).

Se aplicaron pruebas de causalidad para identificar “si los cambios de una variable son causa de los cambios en otra” (Pindyck & Rubinfeld, 2001, p. 253). Posteriormente se estimó el SpVAR, a partir de identificar el número óptimo de rezagos que permitieran una solución estable, y se realizó el análisis impulso-respuesta.

La noción de causalidad en el sentido de Granger (Granger, 1969) es central porque permite evaluar si existe precedencia estadística del pasado de una variable respecto a otra y que, por tanto, contribuya a explicarla. De acuerdo con Granger (1969, p. 430), la definición de causalidad

se basa en la previsibilidad de alguna serie, digamos X. Si alguna otra serie Y contiene información en términos pasados que ayuda en la predicción de X, y si esta información no está contenida en ninguna otra serie utilizada en el predictor, entonces se dice que Y causa X.

Bajo esta idea, Pindyck y Rubinfeld (2001) refieren que la idea de causalidad es muy simple: si X causa Y, entonces los cambios en X deben preceder a los cambios en Y. Visto en términos de un SpVAR, lo que interesa es aportar evidencia para evaluar el impacto que ha tenido la flexibilidad laboral en el salario real y en la productividad del trabajo en las entidades federativas de México y entre entidades vecinas, los efectos atractor y expulsor (*Push-in effect* y *Push-out effect*).

En la tabla 1 se presenta la relación tradicional de las variables con respecto a su pasado. A esta causalidad se le denomina efecto-interno porque se genera al interior de la misma entidad o región. Se encontró que las entidades en donde la productividad laboral (Y/L) causa al salario real (W/P) son: Aguascalientes, Durango y Sinaloa; en el resto de las entidades no hay evidencia de que la productividad influya sobre el salario real (1. PROD a SR). Con relación al efecto de causalidad de productividad a flexibilidad laboral, hay evidencia para Oaxaca y Querétaro. Respecto a la causalidad que va de flexibilidad laboral al salario real (3. FLEX a SR) lo encontramos en 20 entidades federativas del país (marcados de color negro). Lo más interesante de este análisis es que, de acuerdo con los resultados de la tabla 1, existe evidencia de causalidad de salario real a productividad en 12 entidades federativas, lo que indica que incrementos en el salario real genera efectos positivos en la productividad laboral como lo sugieren los poskeynesianos.

⁸ La normalización equivale a trabajar con datos estacionarios y no dependan del tiempo. Lo que los especialistas como Anselin (1988) recomiendan es que los valores de la matriz de pesos espaciales sean números pequeños para facilitar su interpretación y no tener datos muy grandes, de esa forma evitar la espuriedad en los modelos.

Tabla 1. Causalidad de Granger, 2000:01-2021:01

Entidad federativa	Efecto-interno					
	1.PROD a SR	2.PROD a FLEX	3.FLEX a SR	4.FLEX a PROD	5.SR a PROD	6.SR a FLEX
Aguascalientes	2.98(0.05)	1.38(0.25)	1.96(0.14)	2.93(0.05)	5.74(0.00)	6.66(0.00)
Baja California	0.14(0.86)	2.63(0.07)	5.02(0.00)	1.95(0.14)	0.46(0.63)	3.17(0.04)
Baja California Sur	1.00(0.37)	1.28(0.28)	1.69(0.19)	0.00(0.99)	6.18(0.00)	1.40(0.25)
Campeche	0.01(0.98)	0.71(0.49)	0.98(0.37)	1.19(0.30)	5.83(0.00)	3.32(0.04)
Ciudad de México	0.08(0.92)	1.83(0.16)	3.36(0.03)	0.90(0.41)	2.08(0.13)	29.49(0.00)
Chihuahua	0.34(0.71)	0.25(0.77)	14.33(0.00)	1.33(0.26)	3.90(0.02)	1.70(0.18)
Chiapas	0.09(0.91)	2.08(0.13)	5.80(0.00)	1.02(0.36)	0.94(0.39)	7.01(0.00)
Coahuila	1.88(0.15)	0.00(0.99)	3.91(0.02)	2.76(0.06)	3.66(0.03)	0.71(0.49)
Colima	0.65(0.52)	0.55(0.57)	7.11(0.00)	2.99(0.05)	0.43(0.65)	5.06(0.00)
Durango	4.27(0.01)	1.12(0.33)	3.10(0.05)	0.00(0.99)	2.45(0.09)	9.41(0.00)
Guerrero	0.19(0.82)	0.46(0.63)	6.09(0.00)	1.38(0.25)	1.53(0.22)	8.13(0.00)
Guanajuato	0.77(0.46)	0.03(0.96)	5.02(0.00)	0.48(0.61)	1.86(0.16)	2.03(0.13)
Hidalgo	2.07(0.13)	0.93(0.39)	2.27(0.10)	1.45(0.23)	2.63(0.07)	1.80(0.17)
Jalisco	1.11(0.33)	0.63(0.53)	3.80(0.02)	0.81(0.44)	2.09(0.12)	0.62(0.53)
Estado de México	0.98(0.37)	1.41(0.25)	9.80(0.00)	0.10(0.89)	2.73(0.07)	14.98(0.00)
Michoacán	0.70(0.49)	0.05(0.94)	6.53(0.00)	0.48(0.61)	2.27(0.10)	9.84(0.00)
Morelos	0.80(0.45)	0.02(0.97)	0.53(0.58)	4.37(0.01)	1.94(0.15)	1.41(0.24)
Nayarit	3.13(0.04)	1.00(0.37)	2.83(0.06)	0.86(0.42)	1.90(0.15)	0.48(0.62)
Nuevo León	1.47(0.23)	0.55(0.57)	9.08(0.00)	0.56(0.57)	1.35(0.26)	8.23(0.00)
Oaxaca	2.17(0.12)	6.84(0.00)	2.80(0.06)	3.63(0.03)	6.25(0.00)	5.52(0.00)
Puebla	0.71(0.49)	1.62(0.20)	3.77(0.02)	0.62(0.53)	3.45(0.03)	5.36(0.00)
Querétaro	0.77(0.46)	3.25(0.04)	5.33(0.00)	0.11(0.88)	3.22(0.04)	1.86(0.16)
Quintana Roo	0.41(0.66)	2.29(0.10)	2.34(0.10)	1.19(0.30)	3.85(0.02)	1.76(0.17)
Sinaloa	7.42(0.00)	0.03(0.96)	2.34(0.10)	0.08(0.91)	4.01(0.22)	0.78(0.46)
San Luis Potosí	0.76(0.46)	1.03(0.36)	5.11(0.00)	1.47(0.23)	3.07(0.05)	0.34(0.70)
Sonora	1.78(0.17)	0.62(0.53)	4.35(0.01)	3.73(0.02)	4.46(0.01)	2.13(0.12)
Tabasco	2.69(0.07)	0.30(0.73)	7.26(0.00)	1.95(0.14)	0.08(0.91)	6.55(0.00)
Tamaulipas	0.09(0.91)	0.25(0.77)	3.07(0.05)	1.10(0.33)	0.76(0.47)	4.19(0.01)
Tlaxcala	0.93(0.39)	2.91(0.06)	3.15(0.04)	1.25(0.29)	0.24(0.78)	5.42(0.00)
Veracruz	0.24(0.78)	2.03(0.13)	1.66(0.19)	4.81(0.01)	4.20(0.01)	3.21(0.04)
Yucatán	0.21(0.80)	0.50(0.60)	0.37(0.68)	0.15(0.85)	2.11(0.12)	1.70(0.18)
Zacatecas	0.24(0.78)	0.18(0.82)	0.54(0.57)	0.33(0.71)	1.22(0.29)	1.30(0.27)

Nota: prueba con dos rezagos. Entre paréntesis se encuentra la probabilidad.

Fuente: pruebas realizadas con información del INEGI y STyPS.

Una de las bondades de los modelos SpVAR es que permiten identificar los efectos atractores y expulsos entre regiones, característica que enriquece el análisis tradicional de la prueba de causalidad de Granger. Respecto al efecto-atractor, en la tabla 2 se presentan los resultados de las pruebas de causalidad en sentido de Granger. La evidencia indica que el salario real de los vecinos de una entidad causa a una entidad en particular. Por ejemplo, se puede ver que el nivel de salario que prevalece en los vecinos de Aguascalientes causa el nivel de salario de esa entidad. Solo en 5 entidades no se encontró este tipo de causalidad.

La causalidad desde la productividad de los vecinos no afecta el salario de las diferentes entidades (columna 2). Sólo hay evidencia de este tipo de causalidad en Sinaloa. La causalidad generada por la flexibilidad laboral de los vecinos hacia el salario real de una entidad se reporta en la mayoría de las 32 entidades federativas del país (color negro, columna 3).

Al analizar el efecto-expulsor —efecto que el salario real de las entidades genera hacia el salario real, productividad y flexibilidad de sus vecinos—, se puede observar en la columna 4 que en la mayoría de las entidades vecinas existe causalidad, mientras que del salario real hacia la productividad de los vecinos sólo se observó en 15 entidades (color negro, columna 5). Finalmente, la causalidad del salario real hacia la flexibilidad laboral de los vecinos de una entidad solo se presenta en 13 entidades.

Tabla 2. Causalidad de Granger, 2000:01-2021:01

Contigüidad	i. Efectos-atractor			ii. Efecto-expulsor		
	Entidad federativa	1.WSR a SR	2.WPROD a SR	3.WFLEX a SR	4.SR a WSR	5.SR a WPROD
Aguascalientes	16.58 (0.00)	1.38(0.25)	3.16(0.04)	15.26(0.00)	4.03(0.02)	1.44(0.24)
Baja California	16.50(0.00)	0.97(0.38)	4.37(0.01)	7.04(0.00)	1.75(0.17)	0.59(0.55)
Baja California Sur	0.92(0.40)	2.28(0.10)	4.99(0.00)	5.78(0.00)	3.67(0.02)	2.81(0.06)
Campeche	10.27(0.00)	0.46(0.62)	8.84(0.00)	1.44(0.24)	1.74(0.18)	0.47(0.62)
Ciudad de México	8.91(0.00)	1.31(0.27)	3.61(0.03)	4.24(0.01)	2.34(0.10)	7.18(0.00)
Chihuahua	17.27(0.00)	0.70(0.49)	7.50(0.00)	30.61(0.00)	3.42(0.03)	3.48(0.03)
Chiapas	3.73(0.02)	2.13(0.12)	6.23(0.00)	5.59(0.00)	3.08(0.05)	10.96(0.00)
Coahuila	5.40(0.00)	1.39(0.25)	7.33(0.00)	3.85(0.02)	2.71(0.07)	2.35(0.10)
Colima	6.68(0.00)	0.57(0.56)	3.46(0.03)	9.30(0.00)	0.81(0.44)	6.21(0.00)
Durango	26.72(0.00)	2.04(0.13)	4.16(0.01)	31.32(0.00)	4.45(0.01)	1.91(0.15)
Guerrero	2.99(0.05)	0.93(0.39)	8.99(0.00)	6.56(0.00)	3.04(0.05)	12.10(0.00)
Guanajuato	36.25(0.00)	0.88(0.41)	11.31(0.00)	25.69(0.00)	2.72(0.07)	0.19(0.82)
Hidalgo	5.24(0.00)	1.86(0.16)	9.24(0.00)	1.96(0.14)	3.66(0.03)	11.40(0.00)
Jalisco	10.45(0.00)	1.28(0.28)	0.39(0.67)	5.22(0.00)	3.09(0.05)	0.04(0.95)
Estado de México	3.10(0.05)	1.12(0.32)	10.73(0.00)	0.69(0.50)	2.22(0.11)	8.38(0.00)
Michoacán	13.21(0.00)	0.72(0.48)	11.66(0.00)	28.19(0.00)	3.26(0.04)	13.79(0.00)
Morelos	10.38(0.00)	0.35(0.70)	3.39(0.03)	30.95(0.00)	0.72(0.48)	16.05(0.00)
Nayarit	2.97(0.05)	0.37(0.68)	1.96(0.14)	0.11(0.89)	2.12(0.12)	2.16(0.12)
Nuevo León	8.35(0.00)	0.41(0.65)	6.02(0.00)	17.13(0.00)	1.92(0.15)	1.93(0.15)
Oaxaca	12.03(0.00)	1.31(0.27)	10.34(0.00)	4.68(0.01)	4.03(0.02)	8.01(0.00)

(continúa...)

(... continúa)

Puebla	9.45(0.00)	0.44(0.63)	4.32(0.01)	5.37(0.00)	4.64(0.01)	2.76(0.06)
Querétaro	27.08(0.00)	0.15(0.85)	10.01(0.00)	40.81(0.00)	2.33(0.10)	1.20(0.30)
Quintana Roo	1.06(0.35)	0.94(0.39)	1.13(0.32)	10.53(0.00)	3.60(0.03)	1.04(0.35)
Sinaloa	16.17(0.00)	4.40(0.01)	1.53(0.22)	12.09(0.00)	5.45(0.00)	1.23(0.29)
San Luis Potosí	0.38(0.68)	0.20(0.81)	4.25(0.01)	1.64(0.19)	3.29(0.04)	0.27(0.76)
Sonora	27.85(0.00)	0.60(0.54)	11.53(0.00)	29.36(0.00)	1.02(0.36)	1.12(0.32)
Tabasco	12.73(0.00)	1.85(0.16)	1.17(0.31)	10.43(0.00)	2.07(0.13)	11.99(0.00)
Tamaulipas	15.72(0.00)	0.53(0.58)	2.59(0.08)	31.08(0.00)	4.06(0.02)	5.03(0.00)
Tlaxcala	3.87(0.02)	1.56(0.21)	12.44(0.00)	5.42(0.00)	2.61(0.07)	3.00(0.05)
Veracruz	2.39(0.09)	0.75(0.47)	2.66(0.07)	17.28(0.00)	2.83(0.06)	1.16(0.31)
Yucatán	2.09(0.12)	2.59(0.08)	2.95(0.05)	0.30(0.73)	1.95(0.14)	1.43(0.24)
Zacatecas	14.16(0.00)	0.89(0.41)	0.23(0.79)	17.63(0.00)	2.34(0.10)	0.94(0.39)

Nota: prueba con dos rezagos. Entre paréntesis se presenta la probabilidad.

Fuente: pruebas realizadas con datos del INEGI y STyPS.

Una de las ventajas del modelo SpVAR es la posibilidad de obtener el análisis impulso-respuesta de las variables. En la tabla 3 se presentan los resultados, que indican que ante perturbaciones o impactos en una variable se espera que la otra variable responda positiva o negativamente.

Las columnas 1-3 son los impulsos que van del salario real al salario real, productividad y flexibilidad laboral. Se identificó que el impulso-respuesta es mayor cuando la variable es explicada por su propio pasado, por ejemplo, el salario real (columna 1), la productividad laboral (columna 4) y la flexibilidad laboral (columna 7) son explicados por sus valores rezagados en una mayor proporción. Los impulsos del salario real a la productividad y de la productividad al salario real no resultaron significativos en la mayoría de las entidades. En las entidades en las que existe significancia estadística, los impactos no son mayores al 1%. Lo que sí se reporta es que existe una relación entre productividad a flexibilidad en ambos sentidos, aunque los impactos máximos son de 2.3% en Yucatán y de 1.5% en Guerrero.

Tabla 3. Impulso-respuesta generalizados

Entidad federativa	1. Efecto-interno								
	1.SR a SR	2.SR a PROD	3.SR a FLEX	4.PROD a PROD	5.PROD a SR	6.PROD a FLEX	7.FLEX a FLEX	8.FLEX a SR	9.FLEX a PROD
Aguascalientes	1.9**	-0.6	-0.3	3.5**	-0.3	0.9**	3.1**	-0.19	1.1**
Baja California	1.4**	-0.7**	-0.7**	3.1**	-0.3	0.6	2.9**	-0.3	0.7**
Baja California Sur	1.9**	-0.8	-0.1	5.7**	-0.3	0.9**	3.8**	-0.06	1.3**
Campeche	1.9**	0.1	0.1	2.7**	0.1	-0.8**	3.5**	0.07	-0.6**
Ciudad de México	1.7**	-0.1	-0.8**	2**	-0.1	0.5**	1.8**	-0.8**	0.5**
Chihuahua	1.2**	-0.2	-1.0**	2.5**	-0.1	0.4	3.7**	-0.3**	0.3
Chiapas	1.4**	-0.1	0.9	2.7**	-0.03	-0.1	5.1**	0.2	-0.07
Coahuila	1.3**	-0.03	-0.2	3.4**	-0.01	0.3	2.9**	-0.09	0.3
Colima	1.9**	0.2	-0.3	2.7**	0.2	0.9**	2.7**	-0.2	0.8**

(continúa...)

(... continúa)

Durango	1.4**	0.6**	-0.6	2.4**	0.3	0.3	3.3**	-0.2	0.2
Guerrero	2.3**	-0.01	-1.2**	3.1**	-0.01	1.5**	3.1**	-0.9**	1.44**
Guanajuato	1.3**	0.1	-0.2	3.1**	0.1	0.3	2.0**	-0.1	0.5
Hidalgo	1.4**	-0.1	0.7	2.5**	-0.1	0.3	3.7**	0.3	0.2
Jalisco	1.5**	-0.1	-0.2	1.9**	-0.1	0.6**	1.9**	-0.2	0.5**
Estado de México	1.7**	-0.1	0.0	2.3**	-0.1	1.0**	1.9**	0.0	1.1**
Michoacán	1.5**	0.1	0.8**	2.7**	0.05	0.6	3.1**	0.4**	0.5
Morelos	1.5**	0.1	-0.3	3.7**	0.04	0.3	2.9**	-0.1	0.3
Nayarit	1.9**	0.3	-0.2	3.7**	0.1	1.0**	3.9**	-0.07	0.9**
Nuevo León	1.2**	-0.6	-0.3	2.8**	-0.3**	0.7**	2.3**	-0.2	0.8**
Oaxaca	1.8**	0.3	-2.1**	3**	0.2	0.3	4.2**	-0.9**	0.2
Puebla	1.4**	-0.1	-0.2	4.1**	-0.04	0.6**	2.6**	-0.1	1.0**
Querétaro	1.0**	-0.3	-0.9**	2.8**	-0.1	0.3	2.3**	-0.4**	0.4
Quintana Roo	2.3**	-0.7	-0.9	4.1**	-0.4	1.3**	4.7**	-0.4	1.2**
Sinaloa	1.7**	0.2	-0.07	3.6**	0.1	0.1	2.5**	-0.05	0.2
San Luis Potosí	2**	-0.5	-0.01	3.1**	-0.3	0.3	2.7**	0.0	0.3
Sonora	1.4**	0.02	-0.1	3.0**	0.0	0.8**	2.8**	-0.06	0.8**
Tabasco	2**	0.2	-0.2	2.1**	0.2	-0.1	3.8**	-0.1	-0.05
Tamaulipas	1.3**	0.2	-0.2	2.3**	0.1	-0.08	2.4**	-0.1	-0.07
Tlaxcala	1.9**	0.8	-1.3**	5.3**	0.3	0.5	5.1**	-0.5**	0.5
Veracruz	1.5**	-0.3	0.07	2.4**	-0.2	0.5	2.7**	0.04	0.4
Yucatán	2.5**	-0.2	-0.5	2.5**	-0.2	2.3**	4.5**	-0.3	1.2**
Zacatecas	2.7**	0.2	-0.7**	3.6**	0.2	-0.2	3.1**	-0.6**	-0.3

Nota. Estimaciones con dos rezagos. **Estadísticamente significativo al 5%, *** significativo al 1%

Fuente: estimaciones realizadas con EViews versión 10, con información del INEGI y STyPS.

Para complementar el análisis anterior, desde la perspectiva de efectos espaciales, en la tabla 4 se reportan los resultados del análisis impulso-respuesta que los vecinos generan sobre una entidad y viceversa, lo que se denomina impulso-respuesta con efecto-atractor y efecto-expulsor. Se puede observar para el efecto-atractor que, ante un choque positivo en el salario real de las entidades vecinas de Guerrero, el salario real de esta entidad crece en 2.1%. También se registran beneficios positivos de 1.8% en Tabasco y Yucatán ante un choque positivo del salario real de sus vecinos. Con relación a los impactos de la productividad y la flexibilidad laboral de las entidades vecinas a una entidad, no hay evidencia de impactos mayores a 1%. En algunas entidades, donde el impacto fue significativo, apenas es de 0.5% y presenta un signo negativo, lo que implica que tanto la productividad como la flexibilidad laboral de los vecinos tienen efectos adversos hacia el salario real de las entidades como Baja California Sur, Morelos, Oaxaca y Puebla. Este resultado es importante porque proporciona elementos para argumentar que el hecho de que las entidades vecinas de estos estados sean más eficientes, por registrar niveles de productividad del trabajo más altos, desincentiva la posibilidad de incrementar sus niveles de salario real (ver tabla 4). Lo mismo ocurre con los niveles de flexibilidad laboral que prevalecen en estas entidades, mayores niveles de flexibilidad laboral influyen de manera negativa en los niveles de salario.

Como refiere Añez (2016):

Contra todo lo que se pueda pensar, la flexibilización en consonancia con la subcontratación laboral no está favoreciendo a los trabajadores, por el contrario, la alienación aumenta, se está destrozando las solidaridades que existían entre ellos y los están convirtiendo en encargados de aumentar la productividad y ganancia de la empresa, pero sin reconocer el esfuerzo del trabajador. (p. 262)

Más aun, Rodríguez y Castillo (2009) presentaron evidencia empírica en el sentido de que los salarios se asocian positivamente a la productividad, tanto en el corto plazo como en el largo plazo; además de que en México, el mercado de trabajo es relativamente rígido y que aquellos cambios en las condiciones del mercado de trabajo no significan, necesariamente, efectos en los salarios. Al respecto, los hallazgos de Mendoza-Cota (2017), Loría, Ramírez y Salas (2015), apuntan en el sentido de que el salario real no se ha incrementado con la mayor flexibilidad laboral.

Tabla 4. Impulso-respuesta generalizados

Entidad federativa	1. Efecto-atractor			2. Efecto-expulsor		
	1.WSR a SR	2.WPROD a SR	3.WFLEX a SR	4.SR a WSR	5.SR a WPROD	6.SR a WFLEX
Aguascalientes	1.1**	-0.3	-0.4	1.0**	-0.4	-0.4
Baja California	1.1**	-0.4**	-0.3	1.2**	-1.1**	-0.6
Baja California Sur	1.4**	-0.5**	-0.5**	1.1**	-0.8**	-0.3
Campeche	1.4**	0.3	0.07	400.03**	0.3	0.1
Ciudad de México	1.6**	-0.2	-0.2	1.7**	-0.4	-0.2
Chihuahua	0.9**	0.1	-0.3	1.1**	0.05	-0.5
Chiapas	0.9**	0.1	-0.2	0.9**	0.2	-0.5**
Coahuila	1.2**	-0.06	-0.04	1.4**	-0.1	-0.07
Colima	1.7**	-0.02	0.3	1.3**	-0.02	0.3
Durango	1.0**	-0.1	-0.3	1.0**	-0.2	-0.4**
Guerrero	2.1**	-0.2	0.08	1.4**	-0.2	0.06
Guanajuato	1.2**	0.0	0.0	1.2**	0.0	0.0
Hidalgo	1.3**	-0.2	-0.2	1.3**	-0.4	-0.2
Jalisco	1.2**	-0.1	-0.02	1.5**	-0.2	-0.03
Estado de México	1.7**	-0.1	0.2	1.5**	-0.2	0.2
Michoacán	1.3**	0.1	0.06	1.0**	0.1	0.06
Morelos	1.3**	-0.02	-0.6**	1.1**	-0.03	-0.6**
Nayarit	1.7**	0.3	-0.2	1.6**	0.3	-0.2
Nuevo León	0.9**	-0.3**	-0.09	1.1**	-0.5	-0.1
Oaxaca	1.4**	0.09	-0.5**	1.0**	0.1	-0.7**
Puebla	1.0**	-0.08	-0.6**	1.2**	-0.1	-0.7**
Querétaro	0.9**	-0.2	-0.02	1.0**	-0.4	-0.03
Quintana Roo	1.5**	0.04	-0.2	1.3**	0.04	-0.3

(continúa...)

(... continúa)

Sinaloa	1.5**	-0.02	-0.2	1.3**	-0.02	-0.3
San Luis Potosí	1.4**	-0.4	-0.4	0.9**	-0.5	-0.3
Sonora	1.2**	-0.2	-0.1	1.1**	-0.3	-0.2
Tabasco	1.8**	-0.2	-0.1	1.3**	-0.2	-0.1
Tamaulipas	0.9**	0.06	-0.2	0.8**	0.1	-0.2
Tlaxcala	1.7**	0.04	0.4	1.3**	0.05	0.4
Veracruz	0.9**	-0.1	-0.1	0.7**	-0.2	-0.1
Yucatán	1.8**	-0.07	-0.2	1.6**	-0.1	-0.3
Zacatecas	1.3**	0.0	0.2	0.7**	0.0	0.1

Nota. Estimación con dos rezagos. **Estadísticamente significativo al 5%, *** significativo al 1%
 Fuente: estimaciones realizadas con EViews versión 10, con información del INEGI (2022) y STyPS (2022).

Finalmente, el efecto-expulsor; es decir, el impacto que una entidad genera hacia sus vecinos. Como se reporta en la tabla 4, un choque positivo en el salario real en Campeche genera una respuesta positiva en sus entidades vecinas en 400%, (única entidad que presenta este valor extremo por la actividad petrolera de la entidad⁹). Para el caso de la Ciudad de México el registro del análisis impulso-respuesta indica que un choque positivo en el nivel del salario real genera efectos positivos en el crecimiento de sus entidades vecinas en 1.7%, Nayarit y Yucatán de 1.6%.

Estos resultados son congruentes con lo que reportan Román y Ovando (2016, p. 208) quienes identifican algunas características territoriales en términos de las condiciones en las relaciones laborales que prevalecen en las regiones de México, entre estas características están las siguientes: el norte, con menos grado de flexibilidad laboral (se consideran las jornadas laborales que respetan las ocho horas de ley, empleados que pertenecen a una empresa de carácter formal y no lo hacen por cuenta propia, trabajadores con acceso a instituciones de salud, ingreso superior a los dos salarios mínimos, así como prestaciones laborales); el sur y el centro, con excepción del distrito federal y el Estado de México, con altos niveles de flexibilidad laboral; y entidades de la parte baja del norte, junto con la capital del país y el Estado de México, con un nivel de flexibilidad laboral medio.

Finalmente, “el mercado laboral se ve afectado de manera directa, pues la reconfiguración de las regiones de México, concentrando actividades de más valor agregado en unas que en otras, lleva consigo que no todos los trabajadores sean remunerados, de la misma manera” (Rodríguez, 2018, p. 35).

Conclusiones

La política de mayor flexibilización del mercado laboral para el incremento del salario real, del empleo y la productividad, no han tenido los efectos esperados. De los resultados de las estimaciones del SpVAR para las entidades federativas de México, no se encontró evidencia empírica de que el salario real haya mejorado como consecuencia de mayor flexibilidad laboral. Aunque sí se reportó que la productividad respondió ligeramente ante mayores niveles de flexibilización en el mercado laboral. La evidencia estadística más fuerte es que la flexibilidad laboral ocasiona mayor flexibilidad laboral.

⁹ Se podría quitar a Campeche del modelo, pero su inclusión no sesga los resultados, por eso lo mantenemos.

Resultado del análisis econométrico, también se muestra que el incremento de la productividad laboral en las diferentes entidades federativas del país no ha impactado de manera positiva al nivel de los salarios reales. Más aún, lo que aquí se muestra es el hecho de que un incremento en el salario real de las entidades vecinas beneficia positivamente a una entidad en particular, de la misma forma los incrementos en los salarios de una entidad llega a beneficiar positivamente a sus vecinos. Existe bidireccionalidad en los impulsos encontrados. También se destaca que ante choques positivos en la productividad y en los niveles de flexibilidad laboral de los vecinos de una entidad, el salario real de un estado no se incrementó, al contrario, presentó signos negativos.

Una de las grandes limitaciones del trabajo, es que solo contempla el empleo formal y no la que se genera en la informalidad. Lo que mejoraría mucho el trabajo. Otro problema que no se atiende en el periodo analizado es que no se captura la influencia del incremento salarial emprendido en 2018 y el impacto que ha tenido. En este trabajo tampoco se analiza la tendencia del trabajo especializado, posiblemente exista una relación con la flexibilidad laboral o podría mostrarnos la tendencia que Huesca & Ochoa (2016) encontraron para la frontera norte del país. Tareas pendientes y que se harán en futuras investigaciones.

En suma, lo que este trabajo muestra es que los beneficios de la flexibilización del trabajo no han reflejado en el sector laboral porque no incrementaron sus niveles de ingreso salarial en términos reales, aunque ha impactado positivamente en la productividad del trabajo en algunas entidades como Baja California Sur, Guerrero, Yucatán y Quintana Roo. Pero no es una generalidad para todas las entidades, donde la productividad laboral no ha tenido cambios importantes como resultado del proceso de flexibilidad laboral de los años recientes en México.

Referencias

- Altonji, J., & Shakotko, R. (1987). Do wages rise with job seniority? *The Review of Economic Studies*, 54 (3), 437-459.
- Andrés-Rosales, R., Czarnecki, L. & Mendoza-González, M. (2019). A spatial analysis of precariousness and the gender gap in Mexico, 2005-2018. *The Journal of Sociology*, 123, 1-21. <https://doi.org/10.1186/s40711-019-0104-2>
- Andrés-Rosales, R., Quintana-Romero, L., De Jesús-Almonte, L. & Del Río-Rama, M. (2021). Spatial spillovers of economic growth and public spending in Mexico: evidence from SpVAR model, 1999-2019. *Economic Analysis and Policy*, 71, 660-671. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2021.07.004>
- Andrés, R. R., Mendoza, G. M. & Quintana, R. L (2023). Análisis espacial de la desigualdad salarial y la precariedad laboral en el sector turístico mexicano. *Contaduría y Administración*, 68(2), 271-295. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2023.4828>
- Anselin, L., (1988). *Spatial Econometrics: Methods and Models*. Kluwer Academic Publishers.
- Añez, H. C. (2016). Flexibilidad laboral: ¿fin del trabajo permanente? *TELOS. Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 18 (2), 250-265.
- Becker, G. (1964). *Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. National Bureau of Economic Research.
- Charemza, W. W. & Deadman, D. F. (1992). *New Directions in Econometric Practice. General to Specific Modeling, Cointegration and Vector Autoregression*. Edward Elgar.
- De Jesús A. L., Andrés-Rosales, R. & Carbajal S., Y. (2021). Productividad manufacturera y crecimiento económico en las entidades federativas en México: un análisis de efectos espaciales, 1998-2018. *Regiones y Desarrollo Sustentable*, 21(41), 338-368.

- Dray, M. & Thirlwall, A.P. (2011). The Endogeneity of the Natural Rate of Growth for a Selection of Asian Countries. *Journal of Post Keynesian Economics*, 33(3), 451-468. [10.2753/PKE0160-3477330303](https://doi.org/10.2753/PKE0160-3477330303)
- Dutt, A. (1987). Keynes with a perfectly competitive goods market. *Australia Economic Papers*, 26(49), 275-293.
- Fujii, G. (1999). Flexibilización laboral y empleo en México. *Investigación Económica*, 59(229), 121-160.
- González, M. E., López, C. J. & Cabral, T. R. (2022). Relación entre productividad laboral y remuneraciones. Un análisis de proximidad espacial a nivel estatal en la industria manufacturera en México, 2004, 2009, 2014 y 2019. *CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas-México*, 197, 1-40
- Granger, C. W. J. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross spectral methods. *Econometrica*, 37(3), 424-438.
- Huesca, L. & Ochoa, G. (2016). Desigualdad salarial y cambio tecnológico en la Frontera Norte de México. *Revista Problemas del Desarrollo*, 187(47), 165-188. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2016.10.006>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi). (2022). Banco de información económica, México. <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- Kambourov, G. & Manovskii, L. (2009). Occupational specificity of human capital. *International Economic Review*, 50(1), 63-115.
- Keynes, J. M. (1939). Relative movements of real wages and output. *Economic Journal*, 49, 34-51.
- Lavoie, M. & Stockhammer, E. (2012). Wage-led growth: concept theories and policies. *Conditions of Work and Employment*, (41), 1-32.
- Lesage, J.P & Cashell, B.A. (2015). A comparison of vector autoregressive forecasting performance: spatial versus non-spatial Bayesian priors. *The Annals of Regional Science*. 39(2), 297-317. <https://doi.org/10.1007/s00168-015-0665-1>
- López, J. A. & Mendoza, J. E. (2017). Salarios, desempleo y productividad laboral en la industria manufacturera mexicana. *Ensayos Revista de Economía*, 36(2), 185-228. <https://doi.org/10.29105/ensayos36.2-4>
- Loría, E. G., Ramírez, G. E. & Salas, E. (2015). La ley de Okun y la flexibilidad laboral en México: Un análisis de cointegración, 1997Q3-2014Q1. *Contaduría y Administración*, 60(3), 631-650. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.05.012>
- Marinescu, L. & Triyana, M. (2016). The sources of wage growth in a developing country. *IZA Journal of Labor & Development*, 5(2), 1-43. <https://doi.org/10.1186/s40175-016-0047-9>
- Márquez, M.A., Ramajo, J. & Hewings, G.J. (2010). Measuring the spillover effects of public capital: a biregional structural vector autoregressive analysis. *Spatial Resour. Sci.* 3(3), 111-125. <https://doi.org/10.1007/s12076-010-0042-8>
- Márquez, M. A., Ramajo, J. & Hewings, G. J. (2015). Regional growth and spatial spillovers: Evidence from an SpVAR for the Spanish regions. *Papers in Regional Science*, 94(1), s1-s19. <https://doi.org/10.1111/pirs.12102>.
- Martínez, H. F. & Contreras, C. O. (2020). Determinantes, tamaño y evolución del mercado interno en México y sus implicaciones macroeconómicas para el crecimiento económico, 1970-2017. *El Trimestre Económico*, 87(345), 133-169. <https://doi.org/10.20430/ete.v87i345.940>
- Millán, H. & Cota, E. C. (2021). México: el efecto de la eliminación de la subcontratación de personal sobre el empleo. *Cofactor*, 10(19), 34-64.
- Mendoza-Cota, E. (2017). Labor flexibility and regional unemployment in Mexico: a panel cointegration analysis. *Economía, Sociedad y Territorio*, 17(53), 35-62. <https://doi.org/10.22136/est000689>.
- Morales, S. B. & Castro, L. D. (2015). La flexibilidad del mercado de trabajo: causas, conceptualización y expresión. *Equilibrio Económico, Revista de Economía, Política y Sociedad*. 11(39), 7-40.

- Murillo-Villanueva, B., Carbajal S. Y. & De Jesús A., L. (2019). Desigualdad salarial en los subsectores manufactureros en México, 2007-2018. *Ensayos Revista de Economía*, 40(1), 29-54, DOI:10.29105/ensayos40.1-2.
- Observatorio de Salarios (2018). *Informe del Observatorio de Salarios 2018. Los Jóvenes y los Mercados Laborales*. Red de Salarios, desigualdad y niveles de vida, Universidad Iberoamericana Puebla. <http://redsalaros.org/app/uploads/5af0fa8540a6a.pdf>. (27 de mayo de 2023).
- OCDE (1992). *The Jobs Study, Part II. The Adjustment Potential of the Labor Market*. OCDE.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (1998). *Repercusión de las disposiciones sobre flexibilidad de los mercados de trabajo en las industrias mecánicas, eléctricas y electrónicas*. Organización Internacional del Trabajo, https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1998/98B09_251_span.pdf
- Ovando A., W. & Rodríguez, O. M. (2013). Flexibilidad laboral y desigualdad salarial. La industria manufacturera mexicana como evidencia, 2005-2010. *Análisis Económico*, 67(28), 59-76.
- Piedrahita, D. D., Angulo, C. & López, A. H. (2013). Flexibilidad laboral, análisis conceptual y su incidencia en los países latinoamericanos, recientes debates. *Perspectiva*, (18), 221-242.
- Pindyck, R. & Rubinfeld, D. (2001). *Econometría. Modelos y pronósticos*. McGraw Hill. 4a edición.
- Rodríguez, E. M. de L. & Castillo, R. (2009). Empleo, productividad y salarios en México: Un análisis de corto y de largo plazo para el sector manufacturero. *EconoQuantum*, 5(2), 7-21. <https://doi.org/10.18381/eq.v5i2.92>
- Rodríguez, P. R. E. (2018). Brecha salarial por género en México: Desde un enfoque regional, según su exposición a la apertura comercial 2005-2015. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 27(54), 19-38. <http://dx.doi.org/10.20983/noesis.2018.2.2>
- Román, Y. G. & Ovando A., W. (2016). Flexibilidad laboral de la población ocupada: un análisis espacial en México, 2005 y 2014. *Revista Sociedad y Economía*, (31), 193-213.
- Rowthorn, B. (1981). *Demand, real wages and economic growth*, Thames Polytechnic.
- Salazar, V. J. (2023). Canasta salarial y valor de la fuerza de trabajo: el caso de México, *El Trimestre Económico*, 90(357), 47-84.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS) (2022). *Estadísticas del sector*. Gobierno de México. <https://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/>
- Shaikh, A. (1990). *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*. Tercer Mundo Editores.
- Shaikh, A. (2022). *Capitalismo. Competencia, conflicto y crisis*. Fondo de Cultura Económica.
- Sims, C. A. (1980). Macroeconomics and Reality. *Econometrica*, 48(1), 1-48.
- Taylor, S.E. (1983). Adjustment to threatening events. A theory of cognitive adaptation. *American Psychologist*, 38(11), 1161-1173
- Torres, V. H. (2017). Comparación del desempeño de modelos de vectores autorregresivos espaciales bayesianos para pronosticar modelos regionales: el caso del empleo manufacturero de la región centro-occidente. En Y. Carbajal & L. de Jesús (coords.). *Dinámica del empleo y la producción manufacturera en México* (pp. 67-88). UAEM-Eón editores.
- Valencia, A. R. (2012). Impacto de la flexibilidad laboral en la generación de empleo en México (2000-2008). *Debate Económico*, 1(1), 86-111.

Anexo

Tabla A1. Salario real por entidad federativa, 2000-2021
Estadísticas básicas

	NAC	AGS	BC	BCS	CAM	CDMX	CHIA	CHIH	COAH	COL	DGO	GRO	GTO	HGO	JAL	MEX	MICH
Media	306.9	307.8	338.2	317.5	378.1	445.4	276.1	313.1	318.9	285.3	253.1	280.6	278.0	285.9	327.7	336.7	285.3
Mediana	310.9	307.5	335.4	319.2	391.1	446.1	283.6	309.9	314.2	288.8	254.6	286.3	279.9	290.1	333.6	337.7	289.8
Máximo	357.8	383.1	405.3	362.4	463.3	485.0	328.2	380.5	381.8	339.5	306.1	321.9	331.1	325.3	376.0	367.3	316.2
Mínimo	249.3	241.6	297.4	279.5	275.4	407.3	211.2	264.3	256.8	227.6	194.0	228.2	216.7	235.7	254.3	308.4	233.3
Desviación estándar	22.7	25.1	20.8	13.6	48.4	13.4	31.5	23.4	27.9	21.5	24.5	20.3	23.7	20.6	26.2	9.8	19.8
	MOR	NAY	NL	OAX	PUE	QROO	QRO	SIN	SLP	SON	TAB	TAM	TLAX	VER	YUC	ZAC	
Media	327.7	264.0	376.1	270.1	309.4	266.8	371.7	251.0	309.7	284.1	288.8	315.5	282.7	327.0	272.9	275.7	
Mediana	330.1	268.7	379.4	278.3	312.4	266.7	376.8	253.7	311.2	283.2	296.7	314.6	284.6	337.0	273.9	277.4	
Máximo	364.5	304.4	424.2	307.1	343.7	311.3	425.6	283.6	402.0	343.2	341.1	381.9	324.3	386.4	326.4	348.2	
Mínimo	264.4	210.1	313.9	204.3	258.5	234.6	302.8	210.1	224.1	236.0	224.7	267.5	237.8	244.7	190.9	189.8	
Desviación estándar	20.7	19.6	20.4	24.2	15.4	13.7	26.3	14.9	40.9	22.8	26.7	23.0	16.2	34.0	36.0	44.2	

Fuente: estimaciones propias.

Tabla A2. Flexibilidad laboral por entidad federativa, 2000-2021
 Estadísticas básicas

	AGS	BC	BCS	CAM	CDMX	CHIA	CHIH	COAH	COL	DGO	GRO	GTO	HGO	JAL	MEX	MICH
Media	0.09	0.07	0.19	0.21	0.11	0.07	0.10	0.10	0.16	0.09	0.19	0.11	0.18	0.10	0.15	0.12
Mediana	0.08	0.07	0.19	0.21	0.12	0.07	0.10	0.10	0.16	0.09	0.19	0.11	0.18	0.10	0.16	0.12
Máximo	0.10	0.08	0.25	0.25	0.14	0.10	0.15	0.12	0.19	0.13	0.21	0.14	0.25	0.13	0.18	0.15
Mínimo	0.07	0.05	0.15	0.16	0.07	0.04	0.08	0.07	0.13	0.07	0.14	0.09	0.09	0.08	0.11	0.08
Desviación estándar	0.01	0.00	0.03	0.02	0.02	0.02	0.01	0.02	0.01	0.02	0.02	0.01	0.05	0.02	0.02	0.02
	MOR	NAY	NL	OAX	PUE	QROO	QRO	SIN	SLP	SON	TAB	TAM	TLAX	VER	YUC	ZAC
Media	0.12	0.19	0.09	0.12	0.13	0.17	0.19	0.11	0.15	0.11	0.16	0.11	0.16	0.14	0.08	0.13
Mediana	0.12	0.19	0.10	0.11	0.13	0.18	0.19	0.11	0.14	0.12	0.16	0.10	0.19	0.14	0.08	0.14
Máximo	0.13	0.23	0.11	0.15	0.16	0.20	0.30	0.13	0.18	0.13	0.20	0.12	0.24	0.17	0.11	0.17
Mínimo	0.09	0.16	0.07	0.09	0.09	0.14	0.08	0.10	0.12	0.10	0.13	0.09	0.06	0.12	0.06	0.09
Desviación estándar	0.01	0.02	0.01	0.01	0.02	0.02	0.07	0.01	0.02	0.01	0.02	0.01	0.06	0.01	0.01	0.03

Fuente: estimaciones propias.

Tabla A3. Productividad laboral por entidad federativa, 2000-2021
 Estadísticas básicas

	AGS	BC	BCS	CAM	CDMX	CHIA	CHIH	COAH	COL	DGO	GRO	GTO	HGO	JAL	MEX	
Media	96.7	100.2	100.8	145.4	101.8	108.4	93.3	100.6	102.6	98.1	99.5	98.1	101.8	100.7	99.7	102.7
Mediana	97.7	100.6	100.3	127.5	103.4	104.7	95.7	100.1	101.4	99.5	100.0	100.7	101.7	101.1	100.4	101.0
Máximo	105.5	114.3	114.5	242.5	109.0	141.2	102.6	113.9	119.6	107.8	106.5	108.2	109.0	112.1	106.3	120.7
Mínimo	72.9	74.4	64.3	76.4	85.6	76.2	75.5	71.8	86.2	80.9	85.3	69.2	82.5	78.9	81.1	77.5
Desviación estándar	6.4	5.9	7.1	56.1	4.3	15.3	6.5	8.2	5.5	6.0	3.2	6.9	4.1	6.0	3.6	9.1
	MOR	NAY	NL	OAX	PUE	QROO	QRO	SIN	SLP	SON	TAB	TAM	TLAX	VER	YUC	ZAC
Media	105.9	102.6	99.2	102.3	97.4	94.7	106.1	103.2	100.8	101.5	107.6	96.5	100.3	102.3	98.8	97.3
Mediana	105.8	102.4	99.5	104.8	97.6	96.8	110.4	102.8	101.7	101.2	109.3	98.8	100.6	102.2	99.9	100.1
Máximo	121.5	115.8	105.8	114.0	107.9	107.7	119.0	121.1	109.7	114.9	138.4	104.6	125.5	110.2	104.3	112.2
Mínimo	79.8	74.3	78.3	74.5	68.1	60.2	70.5	76.5	73.5	83.8	89.5	79.8	74.9	87.1	82.4	66.7
Desviación estándar	6.6	7.6	4.3	7.8	6.6	8.2	10.6	9.2	5.8	4.7	10.0	5.3	9.4	3.4	3.4	8.6

Fuente: estimaciones propias.


El dilema de los votantes entre candidatos honestos y competentes en las elecciones de 2018 en México y Brasil

**Voter's dilemma between honest and competent
candidates in the 2018 elections in Mexico and Brazil**

José Daniel Sousa Oliva¹

Fecha de recepción: 20 de abril del 2023

Fecha de aceptación: 07 de junio del 2023

¹ Nacionalidad: mexicana. Adscripción: Universidad Veracruzana  ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1052-3860> Correo: dasousa79@gmail.com

Resumen

El objetivo del artículo es explicar el dilema electoral “Deshonestos, pero competentes” y “Honestos, pero incompetentes” en las elecciones de legisladores, gobernadores y presidentes municipales de 2018 en México y Brasil. Las preguntas de investigación son: ¿Por qué hay electores en México y Brasil que votan por candidatos “deshonestos”? Y ¿Cómo deciden su voto ante ese dilema los electores de esos países? El abordaje teórico de este trabajo es la psicología social a través de dos herramientas analíticas: el embudo de la causalidad y el modelo tripartito de las actitudes. La metodología es mixta, cuantitativa y cualitativa, utilizando modelos estadísticos con datos de las encuestas internacionales *World Values Survey* y *Comparative Studies of Electoral Systems*, así como la aplicación de *Focus Groups* en la modalidad a distancia. Para explicar el comportamiento electoral se propone la siguiente tipología del elector, a saber: moralista, moralista-moderado, pragmático-moderado y pragmático. Los resultados de la investigación arrojan que, primero, independientemente de las diferencias culturales, hay un “elector afectivo”, “no-racional”, que toma decisiones con base en las emociones y la intuición, demostrándose que los componentes afectivos de las actitudes son más relevantes que los componentes cognitivos en la elección electoral; segundo, que el voto en candidatos “deshonestos” es determinado bajo una mayor influencia de “factores de corto plazo”, como las características de los candidatos y los eventos coyunturales que los “factores de largo plazo”, como las lealtades partidarias y la ideología.

Palabras clave: política, comportamiento electoral, cultura política, democracia, opinión pública.

Abstract

This article is dedicated to understanding and explaining the electoral dilemma “Dishonest, but competent” and “Honest, but incompetent” in the elections of legislators, governors and municipal presidents in 2018 in Mexico and Brazil. The research questions that guided the investigation are: Why are there voters in Mexico and Brazil who vote for “dishonest” candidates? And how do the voters of those countries decide their vote in the face of this dilemma? The theoretical approach of this work is Social Psychology through two analytical tools: the Funnel of Causality and the Tripartite Model of Attitudes. The methodology is mixed, quantitative and qualitative, using statistical models with data from the international surveys *World Values Survey* and *Comparative Studies of Electoral Systems*, as well as the application of *Focus Groups* in the distance modality. In this way, four categories of voter are proposed: moralist, moralist-moderate, pragmatic-moderate and pragmatic. The arguments of this work are: first, that regardless of cultural differences, there is an “affective voter” “non-rational” who makes decisions based on emotions and intuition, demonstrating that the affective components of attitudes are more relevant than the cognitive ones in electoral choice; second, that voting for “dishonest” candidates is determined under a greater influence of “short-term factors” such as candidate characteristics and short-term events rather than “long-term factors” such as party loyalties and ideology.

Keywords: politics, electoral behavior, political culture, democracy, public opinion.

Introducción

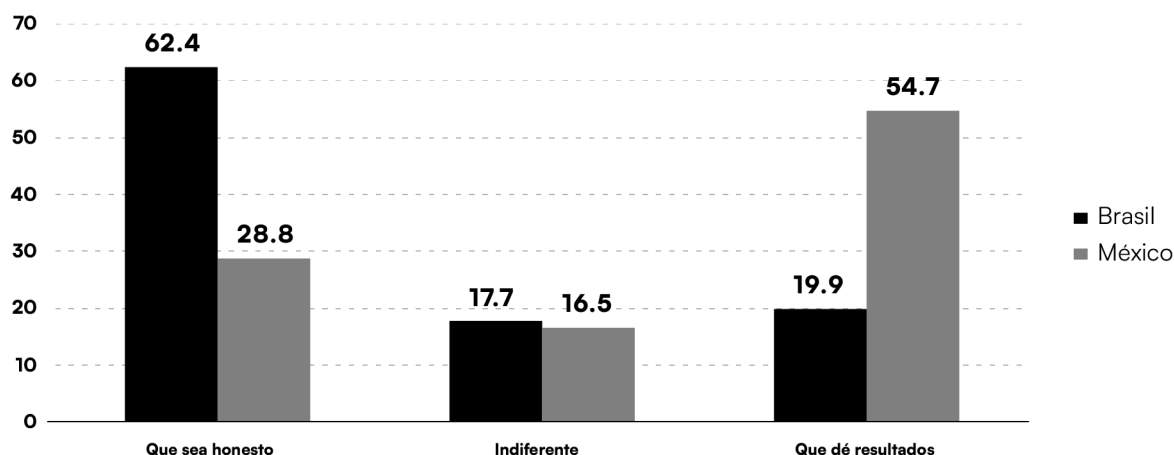
Desde la década de 1980 hasta hoy, los estudios de opinión pública y comportamiento electoral han registrado que la “honestidad” y la “competencia” han sido los atributos más valorados por los ciudadanos al momento de definir a un “buen político” (Kinder et al., 1980; Kinder, 1983; Funk, 1999; Martínez, 2016; Sousa, 2021). Paradójicamente, en la mayoría de las democracias del mundo, recientes o consolidadas, los resultados electorales se alejan de ese perfil de buen político y, en sentido contrario, cada vez hay más casos en que políticos con una trayectoria marcada por episodios de deshonestidad, escándalos de corrupción y hasta con vínculos con actividades criminales, ganan apoyo en las urnas en vez de desaprobación. Muchos de éstos consiguen la reelección e incluso obtienen diferencias significativas en la votación (Rundquist et al., 1977; Ockey, 1998; Besley, 2005; Chang et al., 2010; Vaishnav, 2011).

Si bien en el sudeste asiático y Europa hay casos más notorios que llamaron la atención de los científicos sociales, América Latina no escapa a este fenómeno, que ha sido poco estudiado, por lo que es importante evaluarlo en democracias de consolidación más recientes o incluso incompletas. México y Brasil se encuentran entre las diez democracias más grandes del mundo (cuarta y novena, respectivamente) y son los países más grandes de América, excluyendo a Estados Unidos. La comparación entre estos países se justifica por el hecho de descubrir cómo, en culturas políticas diferentes, se produce un fenómeno similar: el voto por “candidatos deshonestos”, lo que permitiría comprender y explicar cómo la gente decide su voto.

Según la última encuesta de *World Values Survey* (WVS) de 2018², en Brasil la mayoría de los encuestados (62.4%) dijo que prefiere un líder político “honesto” a un líder “que da resultados” (19.9%). Mientras que en México ocurre lo contrario, la mayoría de los ciudadanos prefiere un líder político “que da resultados” (54.7%) a uno “honesto” (28.8%), ver gráfica 1. En el caso específico de Brasil, si la mayoría de la gente prefiere líderes políticos honestos a líderes políticos competentes, según los datos de WVS 2018, ¿por qué en varios casos políticos con un historial de deshonestidad tuvieron éxito en las elecciones? Y en el caso de México, ¿el hecho de que prefieran, en su mayor parte, líderes políticos competentes implica tolerancia a ciertos grados de deshonestidad? Por tanto, para esta investigación fue necesario analizar cualitativamente los diferentes componentes de las actitudes políticas (cognitivas, afectivas y conductuales) y medir la fuerza de estas actitudes (*attitude strenght*) para determinar qué aspectos actitudinales son más influyentes en los votantes al momento de ser expuestos ante el dilema electoral propuesto.

² La encuesta WVS es citada en las referencias como Haerper et al., 2020.

Gráfica 1. Elección entre un líder político honesto y un líder político competente en Brasil y México 2018 (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de Haerper et al., 2020.

El objetivo de esta investigación es comprender y explicar el fenómeno electoral respecto a la elección entre honestidad y competencia en las elecciones de México y Brasil en 2018. Como resultado de lo anterior, se busca realizar aportes teóricos sobre lo que lleva a los electores a votar por candidatos “deshonestos”, a través de un análisis de las actitudes de los votantes de estos países y la forma en que deciden su voto ante el dilema de la honestidad o la eficiencia.

Por tanto, el problema de investigación es ¿por qué hay votantes en México y Brasil que votan por candidatos deshonestos? Y ¿cómo deciden los votantes de estos países su voto ante el dilema honestidad/competencia?

El argumento de este artículo es que, independientemente de las características históricas de cada país, existe un votante “afectivo”, “no racional”, cuyo comportamiento electoral está marcado por decisiones motivadas por elementos afectivos y emocionales, que tienen un mayor peso que los aspectos cognitivos, entendidos como valores y creencias. Por tanto, en determinadas situaciones, todos los votantes podrían cambiar su orientación de voto, incluso en contra de sus principios. Por otro lado, lo que lleva a los votantes a elegir un líder político deshonesto ante el dilema propuesto anteriormente es el hecho de que hay una parte del electorado que se caracteriza por ser pragmático y por admitir grados de tolerancia a la deshonestidad cuando un candidato se presenta como competente. En este sentido, la orientación de estos votantes se centra en factores de corto plazo, como la identificación personal con el candidato, los lazos afectivos y emocionales, la evaluación del gobierno y la percepción de la economía, que son más influyentes que los de largo plazo, como aspectos sociodemográficos, identidad e ideología partidaria en el comportamiento electoral de estos países.

El artículo se compone de seis secciones. En la primera, se define el objeto de estudio y el concepto de “candidatos deshonestos” y se discuten los trabajos pioneros al respecto. En la segunda, se analizan las perspectivas teóricas que justifican la elección del abordaje de la psicología social para explicar el voto ante este fenómeno electoral específico. En la tercera sección se explica la metodología utilizada en la investigación. En las secciones cuatro y cinco se discuten los hallazgos cuantitativos y cualitativos, respectivamente, para determinar las variables importantes para elegir a un “deshonesto, pero competente” así como para comprender cómo los votantes definen su voto ante este dilema electoral. En la última sección se presentan las conclusiones de la investigación.

1. Candidatos “deshonestos” y comportamiento electoral

En los últimos años ha habido un interés académico en analizar por qué los candidatos con antecedentes penales prosperan en las democracias electorales. En la literatura internacional, el enfoque de los estudios se ha centrado principalmente en cómo los partidos políticos nominan a sus candidatos (Vaishnav, 2011), principalmente para analizar la democracia en India. En otra perspectiva, se ha analizado cómo la delincuencia interfiere en los procesos electorales y sus efectos en la democracia (Ockey, 1998; Besley, 2005; Chang et al., 2010; Vaishnav, 2011; Pérez, 2015; Schedler, 2014). El enfoque para este artículo es el comportamiento electoral, específicamente la decisión de votar por candidatos “deshonestos”, lo cual ha sido poco estudiado.

El concepto de “candidato deshonesto” se centra en el campo de las percepciones de los votantes, sobre el comportamiento inmoral y reprobable de los políticos, que sólo se conoce públicamente a través de los medios de comunicación y conversaciones políticas, y no a través de enjuiciamientos o condenas. La percepción de deshonestidad no implica necesariamente la culpa de los involucrados, como señala Rennó (2007) al diferenciar percepciones de corrupción versus acción criminal, sentencias y condenas. En vez de eso, se trata un juicio del deber ser, como toda norma³ ética, ya que nos referimos a un orden moral, no jurídico. Así, la deshonestidad de un líder político es la percepción de una violación de las normas éticas en cuanto al tratamiento de los asuntos públicos, el hecho de no seguir una determinada conducta esperada, la cual no necesariamente podría derivar en una sanción. Se trata de la percepción de la gente respecto a una desviación de los valores morales tanto públicos como privados. Para este trabajo retomamos el enfoque de Rennó, considerando a la “deshonestidad” de los candidatos a partir de las percepciones de los votantes, independientemente de que haya o no procesos judiciales.

Al respecto, existen algunos trabajos que explican la elección entre corrupción y moralidad en la política (Lane, 1962; Rundquist et al., 1977; Peters y Welch, 1980; Bezes y Lascoumes, 2005; Rennó, 2007; Winters y Weitz-Shapiro, 2013; Esaiasson y Muñoz, 2014; Martínez, 2016; Barbosa, 2020; Sousa, 2021). Robert Lane (1962), por ejemplo, observa que todos los políticos son levemente corruptos, pero hay límites, por lo que se tiene en cuenta el posicionamiento político más que las transgresiones morales a ojos del electorado. En la misma línea, Peters y Welch (1980) explican que la dirección del voto varía según la gravedad del crimen de los políticos. Lo anterior supondría que existen grados de tolerancia y que éstos pueden variar con el tiempo.

Rundquist et al. (1977) son los pioneros del enfoque de “*The Trade-off Hypothesis*”, que coloca a los votantes en un dilema entre elegir políticos corruptos, pero competentes. Estos autores concluyen que lo que explica el voto es una *negociación implícita*, esto es, una conexión entre las posiciones de los candidatos sobre ciertos temas (aborto, preferencias sexuales, Estado versus mercado), y la preferencia de los votantes por estos asuntos, de modo que los votantes darían menos peso al trasfondo de corrupción si el candidato tiene una posición similar sobre algún tema específico con el votante.

Para Bezes y Lascoumes (2005), el requisito de moralidad de los funcionarios electos es menos importante que otros elementos. Los autores reconocen que existe una expresión de desconfianza y crítica por parte de una gran cantidad de ciudadanos hacia los funcionarios del gobierno por casos de corrupción, pero los ciudadanos mantienen relaciones complejas con la política, ya que los temas relacionados con la probidad pública tienen diferente ponderación.

³ Norma se refiere a un comportamiento esperado dentro de una escala de valores dominantes en una sociedad, y por tanto, dicho comportamiento sería algo normal (Reale, 2001).

Rennó (2007), al analizar las elecciones presidenciales brasileñas de 2006, en las cuales el presidente Luiz Inácio Lula da Silva fue reelecto, se pregunta cómo ganó la elección un gobierno involucrado en tantos escándalos de corrupción. Según el autor, las variables de corto plazo, como el desempeño del gobierno y la percepción de la economía, fueron más influyentes que la corrupción. Si bien en el caso brasileño el voto retrospectivo es ambivalente, en el sentido de que no es posible explicarlo desde un sólo elemento, factores de largo plazo como la ideología y el partidismo también pesaron en esta elección, aunque en menor grado que los elementos de corto plazo.

En otro estudio, Winters y Weitz-Shapiro (2013) concluyen para el caso brasileño que los votantes no están dispuestos a ignorar la corrupción a cambio de recibir bienes públicos cuando tienen la certeza, a través de información específica y confiable, de la existencia de comportamientos corruptos. Así, los autores argumentan que un votante informado penaliza a los políticos calificados de corruptos, incluso en un país como Brasil, con un historial de tolerancia a la corrupción.

Esaiasson y Muñoz (2014) probaron la teoría original sobre la paradoja entre corrupción y competencia (Rundquist et al., 1977) al analizar a dos países miembros de la OCDE: Suecia, con un bajo nivel de corrupción, y España, con un nivel de corrupción medio. Los autores contradicen las explicaciones de que los votantes realizan un cálculo racional de costos y ganancias para elegir candidatos corruptos. Más bien, proponen que los factores psicológicos pueden influenciar la decisión electoral y concluyen que en ambos países la corrupción es percibida como menos grave cuando un candidato se presenta ante los electores como competente.

Por otro lado, Martínez (2016) describe cómo son los electores que votan por candidatos “deshonestos, pero competentes” y explora cómo se produce esta elección. El estudio se enfoca en Costa Rica en elecciones presidenciales de 2006 y concluye que las variables importantes en la elección de candidatos deshonestos son el conocimiento político (o sofisticación política), los ingresos, edad y sexo. Los aportes de Martínez (2016) dan sustento a la variable dependiente de esta investigación al respecto de que existe un dilema para los votantes entre honestidad y competencia.

Recientemente, Barbosa (2020) descubrió que en Brasil ya no hay aceptación del llamado “rouba, mas faz”⁴ que significa “roba, pero hace” o “roba, pero entrega resultados”; por el contrario, dado que la honestidad es el valor fundamental de un candidato, hoy se produciría más bien un fenómeno de “no hace, pero al menos no roba”. Los hallazgos más importantes apuntan a que la población puede diferenciar entre niveles de corrupción, pero sólo en escenarios de alta competencia, y también que, cuando un candidato es deshonesto y tiene poca capacidad administrativa, es descartado por el votante, y, por tanto, en algunos segmentos, puede ocurrir un “roba, pero hace”, aunque no de forma predominante.

En general, en la literatura sobre el tema en México y Brasil, los estudios sobre el comportamiento de los votantes se han centrado en las divisiones sociales, elementos étnicos y raciales en las preferencias de los votantes (Domínguez y Lawson, 2003; Telles y Moreno, 2013); en identificación partidaria y participación electoral (Moreno, 2003; Lupu, 2014; Carlin; Love, 2014); la independencia partidista (Temkin y Cisneros, 2015; Cisneros, 2023); en las dimensiones ideológicas y competencia política (Singer, 1999; Zechmeister, 2015; Baker y Greene, 2015); en las percepciones de corrupción y clientelismo (Gélineau y Singer, 2015; Pérez, 2015; Kitschelt y Altamirano, 2015; Manzetti y Rosas, 2015; Barbosa, 2020). Sin embargo, aún existe un vacío en los estudios de comportamiento electoral que permitan explicar por qué en estas democracias latinoamericanas los votantes eligen candidatos deshonestos.

4 La frase “rouba, mas faz”, además de estar en el léxico electoral, es un concepto de la cultura política brasileña desde la década de los años cincuenta del siglo pasado. Esta dicotomía indica una disyuntiva entre honestidad y competencia, la cual ha sido medida en las encuestas del *Estudo Eleitoral Brasileiro* (ESEB) en 2002 y sólo hasta 2018. Para mayor detalle, consultar la tesis doctoral del autor señalada en las referencias.

2. Enfoques de la teoría del votante

El estudio del comportamiento electoral se puede condensar en cuatro enfoques principales: los modelos sociológicos, psicosociales, de elección racional y de clivajes. Estas teorías compiten por explicar el mismo fenómeno, que se traduce en el momento en que un individuo es llamado a elegir políticamente a través del voto, y tratan de responder por qué la gente vota o no y, al votar, por qué vota en una determinada dirección (Figueiredo, 1991). Todas estas teorías buscan tener una capacidad predictiva del comportamiento futuro de los votantes, aunque las críticas de cada uno y las paradojas en sus proposiciones llevan a pensar que en algunas situaciones ninguna de ellas tiene un poder explicativo absoluto para comprender todos los conjuntos posibles de acciones de los votantes.

Nuestro enfoque está en la segunda pregunta: ¿por qué los votantes votan en una dirección determinada? Esta investigación parte de los supuestos teóricos del paradigma psicosocial, al analizarse las actitudes de los votantes y sus componentes cognitivos, afectivos y conductuales, dado que el argumento más factible, como se verá más adelante, es que las emociones son un fuerte determinante del comportamiento electoral de nuestro objeto de estudio.

Se descarta utilizar la teoría de la elección racional porque asumimos el argumento de que existe un votante “no racional”, “emocional” y volátil, que toma decisiones con base en una conexión con los candidatos o liderazgo político a través de imágenes y elementos simbólicos y de forma subjetiva y emocional (Tversky y Kahneman, 1981; Kahneman y Tversky, 1982; Kahneman, 2011; Silveira, 1998; Lakoff, 2009; Lavareda, 2011).

Prescindimos de la teoría sociológica, pues plantea como su proposición principal que los votantes se comportan según el precepto de la conciencia de clase, es decir, que un votante decide su voto por candidatos o partidos que tienen identificación con esa clase. De esta forma, el flujo de la causalidad del voto parte primero de una “situación de clase”, luego de una “conciencia de clase” y, finalmente, se decide por un “voto de clase”. Asimismo, descartamos el enfoque de clivaje, ya que la hipótesis no apunta a una respuesta sobre la división de votantes a favor o en contra de temas específicos.

El paradigma psicológico-social de la Universidad de Michigan analizó inicialmente al votante estadounidense con las contribuciones pioneras de Campbell y Kahn (1952) sobre cómo los ciudadanos eligen a un presidente; posteriormente, desde una perspectiva más general, Campbell et al., (1954) se centraron en cómo deciden los votantes, que más tarde dio lugar al texto clásico *The American Voter* (Campbell et al., 1960), enfoque que se ha aplicado a otros contextos como *The Mexican Voter* (Moreno, 2003), *The European Voter* (Thomassen, 2005), *The Latin American Voter* (Carlin et al., 2015) y, recientemente, *The Taiwan Voter* (Achen y Wang, 2017).

Desde esta perspectiva, surge una herramienta analítica muy utilizada, denominada embudo de la causalidad, en la que “el voto es el último eslabón, el acto político final, de una serie de factores o causas que lo preceden, que van desde los más amplios y generales hasta el más específico y particular, de ahí la alegoría del embudo” (Moreno, 2014, p. 16). Entre los factores de largo plazo se encuentran las variables socioeconómicas y demográficas de los votantes, como género, edad, grupo racial, étnico o lingüístico, región en la que viven, nivel educativo, ingresos, nivel socioeconómico, clase social, inserción en el mercado laboral, religión y religiosidad, entre otros, que diferencian a los votantes en términos sociológicos (Moreno, 2014). A través de estos factores, las explicaciones del comportamiento electoral se basan en la estructura social de las personas.

Por otra parte, los factores de corto plazo considerados en el esquema del embudo son variables como la imagen del candidato, los antecedentes socioeconómicos y la información en los medios. Dichos elementos son parte del último eslabón en el embudo de causalidad, el que precede a la votación. En este

sentido, la apreciación del votante lleva a razonar si le gusta o no el candidato, si es capaz o no de dar resultados (respuestas inmediatas a los problemas de los votantes) y si es la persona más conveniente.

Según Achen y Wang (2017), los aportes de Campbell y sus colegas sugieren poca importancia al candidato en su modelo, tratándolo sólo como un factor idiosincrásico y de corto plazo, que está dominado por otras variables de largo plazo, como identificación partidaria y posiciones políticas. Así, el modelo de estos autores ha sido criticado por dar poca importancia al candidato como variable explicativa. A partir de ahí, los investigadores se centraron en las características del candidato a las elecciones presidenciales (Wattenberg, 1991; Miller y Shanks, 1996; Niemi y Weisberg, 2001; Achen y Wang, 2017).

Medir las actitudes cercanas al voto tiene un gran poder explicativo cuando las encuestas se realizan cerca de las elecciones, ya que, para Miller et al. (1996), es más confiable medir las actitudes actuales que las pasadas. Por otro lado, saber que las variables de corto plazo son importantes en la decisión de votar, permite abrir líneas de investigación para medir su influencia.

Así, estas variables de corto plazo serían más adecuadas para explicar el comportamiento de los votantes mexicanos y brasileños en su elección de candidatos deshonestos. La herramienta teórica expuesta permitió establecer para esta investigación un conjunto de variables independientes de nuestro objeto de estudio.

Desde las contribuciones de Campbell et al. (1960) hasta los estudios más recientes, pueden resumirse tres hipótesis generales para el análisis del comportamiento electoral: a) Identificación partidaria; b) Actitudes sobre posiciones políticas; y c) Características de los candidatos. En este trabajo nos enfocamos en el último aspecto, en específico, en las características de los candidatos como la moralidad, honestidad y competencia, pero desde una perspectiva en la que los electores deciden su voto a través de las emociones. Además de las hipótesis clásicas del comportamiento electoral, relativas al partidarismo y a la ideología, existe una línea más reciente que explora la toma de decisiones de los electores desde la perspectiva de las emociones, postulando que los votantes son más irracionales que racionales.

Este abordaje enuncia que las emociones pueden desempeñar un papel relevante al momento de la decisión del voto y que tendrían mayor impacto que los aspectos racionales (Tversky y Kahneman, 1981; Kahneman y Tversky, 1982; Kahneman, 2011; Silveira, 1998; Lakoff, 2009; Lavareda, 2011; Sousa, 2021). Silveira (1998) define al votante “no racional” como un ciudadano común que no tiene sofisticación política (poco informado y poco participante), pero sí sentimientos desarticulados, compuestos por estados de ánimo e impulsos afectivos. Su comportamiento es contrario a la hipótesis de la racionalidad, en la que el votante sería racional, calculador e informado y que reacciona de acuerdo con sus intereses y, por tanto, construye una preferencia de voto lúcida.

En contraste, el “votante no racional” toma sus decisiones con base en imágenes y elementos simbólicos asociados a la disputa electoral. En este sentido, Silveira (1998) considera que los votantes, para castigar a los políticos corruptos, creen en el mito de un líder fuerte, enérgico y dictatorial que usa la fuerza; creen en el gobernante moralmente ejemplar y bienintencionado capaz de liderar una “cruzada” contra la corrupción y la inmoralidad administrativa.

2.1 Actitudes y elección electoral

Para analizar las actitudes en el ámbito del comportamiento electoral, primero es necesario colocar un marco referencial de conceptos. Las actitudes, según Bizer et al. (2006), son evaluaciones relativamente duraderas que una persona mantiene sobre personas, objetos, temas y conceptos. Así como las actitudes de los consumidores guían sus decisiones sobre qué productos comprar, las actitudes de los ciudadanos afectan las decisiones de los votantes sobre qué candidatos elegir.

Las actitudes, según Bizer et al. (2006), están formadas por tres componentes: a) Cognitivo, que se refiere a pensamientos y creencias sobre objetos, temas y conceptos; b) Afectivo, que son los sentimientos, estados de ánimo y emociones de las personas sobre el objeto de la actitud; y c) Conductual, que es la forma en la cual la persona ha actuado o actuará en el futuro en relación con el objetivo. Este conjunto de componentes propuesto por Bizer et al. (2006) recibe el nombre de modelo tripartito de actitudes. En este contexto, como cada elemento es positivo, genera una actitud positiva general sobre el objeto, aunque pueden darse algunos casos en los que los componentes no sean consistentes, ya que una persona puede mostrarse positiva con respecto a los elementos afectivos y conductuales, pero negativa en el sentido cognitivo. En este caso, según estos autores, la actitud general sobre el objeto puede dar más peso a unos componentes que a otros.

De la misma forma, Bizer et al. (2006) plantean los siguientes conceptos: el cambio de actitudes (*attitude change*), definido como un proceso en el que la evaluación de una persona de ese objetivo se vuelve más positiva o negativa. La fuerza actitudinal (*attitude strength*) es la medida en que una actitud es persistente en el tiempo, que resiste los intentos de persuasión e influencia en el comportamiento y la cognición (Petty y Krosnick, 1995; Bizer et al., 2006). La fuerza actitudinal, de acuerdo con estos investigadores, se puede medir a través de cuatro aspectos: 1) respecto a las actitudes que persisten en el tiempo; 2) actitudes que resisten los intentos de persuasión; 3) en qué medida predicen procesos cognitivos; y 4) la medida en que predicen el comportamiento. Con base en este esquema conceptual actitudinal y mediante la aplicación de grupos focales, analizamos las actitudes de las personas sobre cómo toman decisiones cuando están expuestas al dilema de líderes políticos “deshonestos, pero competentes” y “honestos, pero incompetentes”.

3. Metodología

La investigación es comparativa entre dos países, Brasil y México, mediante un enfoque metodológico mixto en dos fases, secuencialmente, la primera cuantitativa y la segunda cualitativa. En este sentido, seguimos tanto procesos deductivos como inductivos, ya que, a partir de la teoría, establecen hipótesis a confirmar, pero también plantean interrogantes a través de la observación y análisis de elementos empíricos.

La investigación se realizó en el marco de las elecciones generales de 2018 en México y Brasil. Ese año se justifica por la importancia de dichos procesos electorales: En Brasil, fue la primera elección después del juicio político a la expresidenta Dilma Rousseff y, en México, es la elección más ideológica desde la consolidación del PRI en el poder político. Adicionalmente, en ese año se implementó la séptima ola de la encuesta WVS, que incluyó una pregunta que fue desarrollada para este estudio.

3.1 Fase cuantitativa

La primera fase es una metodología cuantitativa, que utiliza datos de encuestas internacionales, como *World Values Survey* (WVS) y *Comparative Studies of Electoral Systems*⁵ (CSES), en Brasil y México, con el objetivo descubrir qué atributos de un candidato prefieren los votantes. Para esta investigación, se creó una pregunta específica implementada en la séptima ola de la WVS, tanto para Brasil como

⁵ En el caso de Brasil, el proyecto es implementado por el *Centro de Estudos de Opinião Pública* (CESOP), con la encuesta *Estudo Eleitoral Brasileiro* (ESEB), mientras que en México, el Estudio Nacional Electoral Mexicano (ENEM) es conducido por Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE).

para México, que mide la elección entre honestidad y efectividad de un candidato a un cargo electivo:

Q234a. ¿Y qué es lo mejor en su opinión? ¿Un líder político honesto o un líder político que entrega resultados?

La pregunta explora una disyuntiva en la preferencia de dos cualidades de “buen político” señaladas en la literatura discutida en las páginas anteriores. Las opciones de respuesta estaban en una escala del 1 al 5, donde 1= “Honesto” y 5= “Dar resultados”⁶. De este modo, números más altos en ese rango implican la preferencia de un político que entrega resultados a la población en detrimento de su honestidad. Por el contrario, los números más bajos de la escala indican preferencia de la honestidad en menoscabo de los resultados. De esta manera, se nombró a la variable dependiente “Deshonestos, pero competentes”.

Para complementar esta pregunta, se utilizaron otras preguntas de WVS como variables independientes para conocer los factores causales de la elección de un líder político “deshonesto, pero competente”. A partir de ahí, se realizó un modelo de regresión lineal múltiple, que usó como variable dependiente “Deshonesto, pero competente” que se deriva de la pregunta Q234a de WVS. Las variables independientes fueron las consideradas a partir del esquema del embudo de la causalidad de la perspectiva teórica psicosocial, justificándose también en la literatura presentada anteriormente⁷.

Sin embargo, debido a que el número de variables independientes fue considerable, para disminuir el número de factores en el modelo de regresión fue necesario realizar previamente un análisis bivariado para conocer qué variables se correlacionaban con la variable dependiente, “Deshonesto, pero competente”. De este modo, se excluyeron del modelo las siguientes variables de largo plazo: partidismo, clase social, nivel educativo, nivel de ingresos, sexo. También, las variables de corto plazo: evaluación de la economía; líder técnico, líder religioso (ambas relacionadas a las características de los candidatos); medio tradicional y medio digital (que indican por cuál medio de comunicación se informa el entrevistado).

3.2 Fase cualitativa

La segunda fase consistió en una metodología cualitativa, utilizando la herramienta *Focus Group*, la cual permitió conocer cómo el elector decide su voto, profundizando las explicaciones de los hallazgos cuantitativos⁸. Debido al contexto de la pandemia COVID-19, se consideró optar por la modalidad de *Focus Group Online*, que mantiene un formato sincrónico a través de videoconferencias. Se realizaron cinco grupos focales en total, dos grupos por cada país, además de un grupo focal piloto para mejorar la técnica. Cada grupo estuvo conformado por seis participantes, tres hombres y tres mujeres de diferentes regiones de Brasil y México⁹. Para cada país se realizó un grupo focal con jóvenes y otro con adultos. El criterio de rango de edad se fundamenta en el estudio de Martínez (2016).

⁶ La pregunta fue formulada por el autor. Agradecemos los comentarios para su mejora y el apoyo para su implementación en la última ola de WVS, tanto en Brasil como México a los doctores: Carlos Henrique de Castro, director de WVS Brasil y profesor de la Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS); Alejandro Moreno Álvarez, director de WVS México y profesor del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM); también a Daniel Capistrano, vicedirector de WVS en Brasil, por sus valiosos aportes.

⁷ Los lectores podrán encontrar a detalle el conjunto original de variables y las preguntas de la encuesta *World Values Survey* de las que se derivan en la tesis doctoral del autor que se incluye en las referencias.

⁸ A este tipo de *Focus Group* se le conoce como *supplementary source of data*, ya que se tiene como investigación primaria un estudio cuantitativo al cual se le da seguimiento y profundidad con la fase cualitativa (Morgan, 1997).

⁹ Aprovechando las ventajas de esta modalidad, que permite a los participantes estar separados geográficamente, se reclutaron personas de diferentes regiones de los países para cada grupo, con el fin de traer diferentes contextos sociales a las discusiones.

Brasil tiene cinco regiones, de modo que cinco participantes pertenecían a cada región y uno más repetía la región más poblada (Sureste); en México hay ocho regiones y fueron recategorizadas en cinco, de forma similar en Brasil, teniendo dos participantes en la región Centro, donde hay mayor población.

Los participantes de ambos países fueron sometidos a un experimento que utilizó cuatro pares de viñetas¹⁰ que muestran las trayectorias de candidatos que compitieron en las elecciones de 2018 para senadores, diputados federales y locales, así como presidentes municipales. Tres pares de viñetas se presentaron en video, en formato de un noticiario, con el fin de apelar a las emociones de los participantes y un par más de forma escrita. Así, se presentaron dos tipos de perfiles de candidatos: “Deshonesto, pero competente” y “Honesto, pero incompetente”, lo que lleva al elector a elegir sólo a uno, justificando y debatiendo sus respuestas.

3.3 Hipótesis

Por tanto, en primer lugar, partimos de que la decisión de votar (y) en general está determinada más por variables de corto plazo (características de los candidatos, x_3) que por variables de largo plazo (partidismo, x_1 y posiciones político-ideológicas, x_2). Para dar respuesta directa a las preguntas que orientan la investigación, se formularon las siguientes hipótesis, las cuales se derivan de una revisión teórica y que fueron probadas cuantitativa y cualitativamente:

H1. El voto por candidatos “deshonestos” (y) ocurre en mayor medida cuando los políticos se presentan como “eficientes” y “competentes” (x_3) a un electorado más influenciado por variables de corto plazo que por variables de largo plazo (x_1 partidismo, x_2 posiciones político-ideológicas).

Por otro lado, para responder a la pregunta “¿Cómo deciden los votantes de estos países su voto ante el dilema honestidad/competencia?”, la hipótesis es que:

H2. La elección entre el dilema “deshonesto, pero competente” y “honesto, pero incompetente” (y) está determinada más por elementos actitudinales afectivos que por los aspectos cognitivos de las actitudes políticas.

4. Determinantes de la elección entre honestidad y resultados

En esta sección se discuten los resultados de la fase cuantitativa en la que se utilizó como variable dependiente “Deshonesto, pero competente” utilizando como variables independientes los factores de corto y largo plazo del embudo de la causalidad del voto, teniendo en cuenta también las variables utilizadas por los autores mencionados y las que resultaron significativas en el análisis de los datos de WVS.

Es necesario señalar que al analizar los datos de WVS y del CSES fue posible observar que para ambos países hubo una disminución de la capacidad explicativa del partidismo en el voto, debido a un creciente antipartidismo en los últimos años. En contraparte, existe un aumento en la influencia de la ideología en

¹⁰ Para mayor detalle de las viñetas y los guiones de temas aplicados en los *Focus Group* pueden consultarse en el espacio de *ResearchGate* o en la tesis doctoral del autor que se incluye en las referencias.

el voto¹¹. A decir de Moreno (2018) en México hay electores “más antipartidistas, más ideologizados y más internetizados”. Lo mismo se puede aseverar para Brasil de acuerdo con los datos para 2018.

En concordancia con los resultados de la regresión lineal múltiple (tabla 1), tanto para Brasil como para México, las variables tradicionales de “partidismo” e “ideología”, categorizadas como de largo plazo en el esquema del embudo de la causalidad del voto de teoría psicosocial, no fueron relevantes para explicar el dilema de elegir entre un candidato “deshonesto, pero competente” y un “honesto, pero incompetente”. Sin embargo, existen variables tanto de corto como de largo plazo que influirían en la votación y que son, en su mayor parte, diferentes para cada país. Los resultados indican más diferencias que similitudes en los países analizados, con sólo una similitud en las variables estructurales, como “grupo de edad”, y el resto de determinantes son diferentes para cada país.

En Brasil, el factor más relevante, o con el coeficiente más alto, es “religiosidad” (-.191) con correlación negativa, lo que indica que entre las personas menos religiosas existe preferencia por un líder político “deshonesto, pero competente” y, por tanto, la religiosidad es la variable que mejor explica la elección de líderes políticos que se presentan como “honestos”. Pero, ¿se trata de una variable exclusivamente de largo plazo o podría influir en los últimos momentos del acto de votar? En cuanto a la religiosidad, en el caso brasileño, la creencia religiosa no influye necesariamente en la elección, sino en la definición de candidatos por parte de la Iglesia, que guía el voto de los fieles. Por tanto, un factor de largo plazo se volvería coyuntural. Pero también los factores estructurales “nivel de estudios” y “grupo de edad” fueron significativos (negativamente), pero con coeficientes bajos, -0.065 y -0.82, respectivamente. Esto indica que cuando los votantes brasileños son más jóvenes y menos educados, prefieren al candidato deshonesto, pero competente. Por el contrario, tanto los adultos mayores como las personas con un mayor nivel de educación prefieren candidatos honestos. En cuanto a las variables de corto plazo, fueron significativas las relacionadas con las posiciones políticas como ya sostenían Rundquist et al. (1977) en este caso, la disyunción entre “Estado-mercado” y también la valoración de la situación económica (la percepción de estar mejor o peor en la actualidad que la generación de sus padres).

En México, los determinantes de la preferencia por este tipo de liderazgo político son diferentes: de los factores de largo plazo, solo el “grupo de edad” fue importante (-.077), lo que significa que, entre los más jóvenes, es más probable que prefieran un líder “deshonesto, pero competente”. En el corto plazo, características de liderazgo como “líder fuerte” y “satisfacción con el sistema político” tuvieron correlaciones positivas, 0.055 y 0.019, respectivamente. Al comparar los resultados anteriores con las afirmaciones de Rundquist et al. (1977) de que el posicionamiento político (*Implicit Trading*) influiría en el comportamiento electoral para la elección de líderes deshonestos, sólo coincidirían en el caso de Brasil, y con un valor p extremadamente bajo, las posiciones respecto al “mercado-Estado” (0.02). En contraste, los hallazgos tienen mayor coincidencia con los estudios de Rennó (2007) ya que las evaluaciones situacionales impactarían la decisión de votar por este tipo de candidatos, en este caso “evaluación del estándar de vida” (0.091) en Brasil y “satisfacción con el sistema político” (0.019).

Por otro lado, las propuestas de Kinder (1983) y Funk (1996) no se aplicarían a los casos de este estudio. Kinder propone que el nivel educativo sería determinante para elegir un líder competente, sin embargo, en nuestros resultados el “nivel educativo” fue significativo sólo para Brasil y de manera negativa, por lo tanto, las personas con menos educación tienden a preferir la competencia, y en México no fue variable relevante en el modelo de regresión, aunque existe un mayor porcentaje de personas con educación superior que prefieren a un líder competente. Funk (1996), por su parte, consideró que

¹¹ Por cuestiones de espacio no se presentan las tablas de los análisis sobre partidismo e ideología de los votantes de México y Brasil. Para mayor detalle se recomienda consultar la tesis doctoral del autor que se incluye en las referencias.

las personas con mayor sofisticación política preferirían un líder competente, incluso tolerando un caso moderado de corrupción. Sin embargo, la variable relativa a la sofisticación política no fue influyente para el análisis. Por otro lado, los resultados concuerdan parcialmente con los hallazgos de Martínez (2016), ya que existe una correlación con rango de edad, pero no con las variables de ingreso, género y sofisticación política.

Tabla 1. Regresión Lineal Múltiple, determinantes de la preferencia por un “Deshonesto, pero competente”

			Deshonesto, pero competente (variable dependiente)	
			Brasil	México
Largo plazo	Valores y creencias	Ideología	0.013	0.016
		Religiosidad	-0.191**	-0.006
	Estructurales	Rango de edad	-0.065*	-0.077**
		Nivel educativo	-0.082*	--
Corto plazo	Evaluación coyuntural	Evaluación patrón de vida	0.091**	-0.01
		Satisfacción con el sistema político	--	0.019*
	Posiciones políticas	Percepción de la corrupción	-0.009	0.003
		Estado-mercado	0.02**	--
		Líder religioso	0.018	0.005
Características de los candidatos	Líder fuerte	-0.005	0.055*	
	Líder técnico	0.033	0.004	
R2			.185	.147

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 extremidades).

* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 extremidades).

Fuente: Elaboración propia con datos de Haerper et al., 2020.

Para el modelo estadístico realizado es necesario tomar en cuenta que WVS no es una encuesta electoral, es decir, que se aplique pocos días antes de la elección y pocos días después de ésta, de modo que sus variables no son las más indicadas para medir las actitudes de los votantes ante este nuevo fenómeno electoral.

En este sentido, se propone medir el dilema de los votantes para elegir entre candidatos “Deshonesto, pero competente” versus “Honesto, pero incompetente” en encuestas electorales. De la misma forma, la posibilidad de incluir algunos indicadores del ESEB (*Estudo Eleitoral Brasileiro*) en la encuesta del Estudio Nacional Electoral Mexicano (ENEM) para analizar los grados de tolerancia identificados en el elector mexicano ante el dilema electoral propuesto, lo cual fue estudiado cualitativamente a través de los grupos focales y sería interesante cuantificarlo y analizarlo cuantitativamente:

Tabla 2. Medición del grado de tolerancia sobre un político “Deshonesto, pero competente”

En su opinión...	De acuerdo	Desacuerdo
a) No hay diferencia si un político roba o no, lo importante es que haga las cosas que la población necesita.		
b) Un político que hace mucho y que roba poco merece el voto de la población.		
c) Siempre es preferible un líder político que sea honesto, aunque no realice muchas obras.		
d) No hay diferencia si un político hace mucho o poco, lo más importante es que sea honesto		

Fuente: Elaboración propia con base en Estudio Eleitoral Brasileiro.

5. ¿Cómo el elector decide su voto?

En esta sección se analizan las actitudes de los votantes, a través de una metodología cualitativa, utilizando como herramientas grupos focales (GF), para conocer con mayor profundidad ¿Cómo deciden los votantes de estos países su voto ante el dilema honestidad/competencia?

Los hallazgos más relevantes de los *Focus Group* sugieren que no existe un sólo tipo de votante. Si bien como se ha documentado en páginas anteriores la existencia de diversas combinaciones en las actitudes de los votantes, como apartidistas, ideologizados, “internetizados” (Moreno, 2018) o electores independientes de los partidos y con diferentes ideologías (Temkin; Cisneros, 2015; Cisneros, 2023), en particular, para este fenómeno electoral del dilema de “Deshonesto, pero competente” versus “Honesto, pero incompetente”, se identificaron cuatro tipos ideales de votantes: moralista, moralista-moderado, pragmático-moderado y pragmático, como se muestra en el cuadro 1. Al utilizar el modelo actitudinal tripartito, propuesto por Bizer (2004), que involucra elementos cognitivos, afectivos y conductuales en la elección electoral, fue posible demostrar que los aspectos cognitivos tienen límites en la conducta electoral y que las emociones juegan un papel importante en la decisión electoral. A través del análisis de la fuerza actitudinal aplicada a las actitudes políticas, es posible identificar patrones de comportamiento electoral que pueden ser útiles para predecir el voto por fenómenos particulares como el estudiado en esta investigación, como por ejemplo, votantes moralistas y pragmáticos, en su sentido más “puro” muestran mayor fuerza actitudinal (*Attitude Strength*), mayor certeza de sus actitudes (*High Certain Attitude*) y menor tendencia a cambiar su comportamiento (*Attitude Change*), por lo que pueden ser más predecibles en su decisión de voto, a diferencia de los votantes “moderados”, con poca fuerza actitudinal, poca certeza de sus actitudes y, en consecuencia, mayor susceptibilidad al cambio de éstas.

Sin embargo, los cuatro tipos de votantes identificados son susceptibles a las emociones (ira, odio, impotencia, miedo, aversión, rechazo, neofobia¹², etc.) en la decisión electoral, utilizando en ella la intuición y la sensibilidad; así, el aspecto afectivo sería más predominante en el esquema actitudinal y, por tanto, estamos hablando de un votante emocional, que puede tomar decisiones incluso contrarias a los valores y creencias que guían su razonamiento. Como ya señaló Silveira (1998), un votante no racional decide de forma marcadamente emocional con el juicio del gusto. Así, hay votantes que pueden elegir a un candidato con base en una identificación personal, a partir de elementos simbólicos aportados a

¹² La neofobia, de acuerdo con Barraza (2022), se refiere al miedo irracional a lo nuevo.

través de la inspiración, la admiración, la empatía, la confianza, las vivencias personales, la comprensión o la esperanza. De esta manera, los electores pueden votar por un candidato que no sea “óptimo moralmente”, es decir, un candidato deshonesto.

Cuadro 1. Tipos de electores

Tipo de elector	Característica actitudinal	Descripción	Grado de predicción
<i>Elector moralista</i>	<i>Actitud fuerte; sin cambio actitudinal; alta certeza de su actitud.</i>	Es un votante que tiene una preocupación especial por la moral pública y tiene evaluaciones positivas para líderes políticos que se presentan como “honestos”. Decide su voto basándose en valores y creencias. Es un votante idealista, generalmente con poca experiencia de vida y justifica sus decisiones con una visión de futuro de largo plazo.	Alto
<i>Elector moralista moderado</i>	<i>Actitud semidébil; con nivel bajo de cambio actitudinal.</i>	Este tipo de votante prefiere votar por candidatos honestos, pero registra cambios de actitud. Para dilemas complejos, la votación se basaría en la ideología, el antipartidismo o una identificación con las características del candidato. Los principios ubicados en la parte cognitiva de estos votantes son limitados, pueden mantenerse la mayor parte del tiempo, sin embargo, en algunas circunstancias las emociones los llevan a votar en contra de sus ideales.	Medio-bajo
<i>Elector pragmático-moderado</i>	<i>Actitud semidébil; con nivel alto de cambio actitudinal.</i>	Este tipo de votante, de forma abstracta y racional, valora primero los “resultados” y la “competencia” de un político y tiene un grado de tolerancia hacia la deshonestidad, en caso de reconocer resultados visibles de la gestión política. Sin embargo, también toma en cuenta ciertos estándares morales para su decisión electoral.	Medio-bajo
<i>Elector pragmático</i>	<i>Actitud fuerte; sin cambio actitudinal; Alta certeza de su actitud.</i>	Determinan su voto sin llevar en cuenta consecuencias morales. Tanto cognitivamente como en la mayor parte de su comportamiento, este votante prefiere candidatos que se presenten como “competentes”, “que garanticen resultados”, aunque sean deshonestos, ya que consideran que no hay políticos honestos y, por tanto, aceptan la condición de “Roba, pero hace”.	Alto

Fuente: Elaboración propia.

Estos elementos emocionales, así como las motivaciones que llevan a la votación reportadas por los participantes del grupo focal, corresponden a los denominados factores de “corto plazo” que forman parte del último eslabón de la cadena causal de la votación en el embudo de la causalidad. En este sentido, factores de “largo plazo”, como la ideología y las lealtades partidistas, no serían determinantes ni relevantes en la toma de decisiones ante este dilema electoral, lo que confirma los resultados del modelo cuantitativo ya que estas variables no fueron significativas en la causalidad del voto. La investigación cualitativa muestra, en la voz de los votantes, que el aspecto ideológico no se tiene en cuenta en la mayoría de los casos, al ser considerado sólo en situaciones complejas que implican la indecisión del votante. En segundo lugar, como ya se ha demostrado, un elector podría votar en contra de su ideología cuando los elementos afectivos aparecen con más fuerza. En el mismo sentido, no existe un voto explícito y orientado cognitivamente por preferencia de partido; en cambio, la decisión electoral se expresaría a través de un sentimiento “antipartidista”, es decir, rechazar a un candidato porque pertenece a un partido no deseado y, como resultado, favorece a un candidato contrario.

Otro descubrimiento es que existen grados intermedios en las posiciones de los votantes entre el dilema “Deshonesto, pero competente” versus “Honesto, pero incompetente”, es decir, entre los extremos de un político que “Roba, pero hace” y otro que “No hace, pero no roba”, hay niveles de tolerancia

para algunas desviaciones morales y, por lo tanto, la porción más pragmática del electorado (pragmático-moderado y pragmático) podría aceptar la deshonestidad de un político que sea presentado al elector como “competente” o que “da resultados”. Esto sucede en general para los mexicanos y excepcionalmente para los brasileños.

Así, en Brasil hay votantes que defienden más la honestidad como valor fundamental de la política y, en la mayoría de los casos, es preferible un líder político honesto, aunque no garantice resultados. En contraste, los votantes mexicanos valoran más la competencia, considerada como un atributo estrictamente necesario, y si bien la honestidad es cognitivamente importante, el comportamiento de los votantes mexicanos demuestra que no estarían dispuestos a elegir un candidato honesto si este último no les garantizara al menos un grado mínimo de competencia.

Un aspecto interesante a destacar es la diferencia entre los hallazgos de esta investigación y el estudio de Winters y Weitz-Shapiro (2013), quienes sostienen que, en Brasil, cuando un votante está seguro de que el político es corrupto, con base en información verificada, es intolerante con la corrupción y penaliza con su voto. Sin embargo, en el experimento se colocaron viñetas electorales que especifican los casos con “información oficial” (instituciones) y con “información no oficial” (sólo los medios de comunicación), y los participantes no tomaron en cuenta estas diferencias en la información para justificar su voto. Es decir, el hecho de que un candidato sea percibido como “deshonesto”, independientemente de la fuente de la información, ya era un elemento suficiente para producir un sentimiento de desconfianza, con mayor medida para los brasileños, cuyo carácter oscila entre moralista y moralista moderado, pero también para los mexicanos, en menor medida, aunque sean pragmáticos moderados. Esto también es una confirmación de que los votantes toman decisiones guiadas por la intuición, como señalan Tversky y Kahneman (1981); Silveira (1998); Brooks (2008); Kahneman (2011).

Los resultados cualitativos reflejan más diferencias que similitudes entre los países: por un lado, los jóvenes brasileños son más moralistas y moralistas moderados, mientras que los jóvenes mexicanos son principalmente pragmáticos moderados. Por otra parte, los adultos brasileños son básicamente moralistas, aunque también muestran cierto grado de pragmatismo moderado. En el caso de los adultos mexicanos, se pudo encontrar todo tipo de votantes, incluido el extremo del pragmatismo. Lo anterior refuerza los hallazgos de WVS, estudio cuantitativo que permite explicar que los brasileños están más preocupados con la moralidad pública que la moralidad privada, a diferencia de los mexicanos.

Conclusiones

Esta investigación tuvo como objetivo comprender y explicar el fenómeno electoral de elegir entre líderes y candidatos políticos “deshonestos, pero competentes” y “honestos, pero incompetentes” (D-C/H-I) en Brasil y México. Es posible presentar dos argumentos que pretenden contribuir a las teorías de la explicación del voto:

1) En primer lugar, independientemente de las características históricas y culturas políticas de cada país, es posible generalizar la existencia de un votante “afectivo”, “no racional”, cuyo comportamiento electoral está marcado por decisiones motivadas por elementos emocionales en sus actitudes políticas desde una identificación personal, basada en elementos simbólicos aportados a través de la inspiración, la admiración, la empatía, la confianza, las vivencias personales, la comprensión o la esperanza. Los aspectos afectivos de las actitudes en la conducta electoral demuestran tener una mayor influencia que los aspectos cognitivos, entendidos como valores y creencias. Así, en situaciones específicas, todos

los votantes podrían cambiar su orientación de voto, incluso en contra de sus principios. Se pudo evidenciar que los aspectos cognitivos tienen límites en la conducta de voto y que las emociones juegan un papel importante en la decisión de votar. De esta forma, los votantes toman decisiones emocionales e inconscientes sobre qué candidato prefieren y, posteriormente, presentan argumentos y justificaciones “racionales” a través de su conciencia.

El análisis de la fuerza actitudinal aplicado a las actitudes políticas permitió identificar patrones de comportamiento electoral que pueden ser útiles para predecir el voto ante nuevos fenómenos electorales. En particular, para el dilema D-C/H-I, se categorizaron cuatro tipos ideales de votantes para ambos países: moralista, moralista-moderado, pragmático-moderado y pragmático. Los votantes moralistas y pragmáticos, en el sentido más “puro”, tienen mayor fortaleza actitudinal (*Attitude Strength*), mayor certeza de sus actitudes (*High Certain Attitude*) y menor tendencia al cambio de comportamiento (*Attitude Change*). Estos votantes pueden ser más predecibles en su decisión de votar, a diferencia de los votantes “moderados”, que tienen poca fuerza actitudinal, poca certeza de sus actitudes, pero con un mayor grado de cambio de actitud. Sin embargo, los cuatro tipos de votantes identificados son susceptibles a las emociones (ira, odio, impotencia, miedo, aversión, rechazo) en la elección electoral, en donde se utiliza la intuición y la sensibilidad.

2) Por otro lado, lo que lleva al votante a elegir un líder político deshonesto, ante el dilema propuesto, es el hecho de que hay una parte del electorado que se caracteriza por ser pragmático y que admite grados de tolerancia a la deshonestidad en la medida en que un candidato se presenta como un gestor que puede dar resultados y que el elector lo perciba como “competente”. La orientación de estos votantes se centra en los factores “coyunturales” del esquema del embudo de causalidad, como quiénes son los candidatos, la identificación personal con el candidato, vínculos afectivos y emocionales, la valoración del contexto socioeconómico actual, el desempeño de las campañas. Estos factores influyen más en el comportamiento electoral en estos países que los factores “a largo plazo” como los aspectos sociodemográficos, la identidad de partido y la ideología.

Las respuestas tradicionales de la teoría del votante, como la identificación e ideología del partido, no serían una explicación causal del voto en el dilema D-C/H-I. Esto se debe a que el poder explicativo del partidismo en el voto ha disminuido con el tiempo para ambos países, incluso, como fue demostrado en la investigación cualitativa, la decisión electoral se expresaría más a través de un sentimiento “antipartidista”, rechazando a un candidato por pertenecer a un partido no deseado y, en consecuencia, favoreciendo a un candidato contrario.

Si, por un lado, en 2018 crecieron las entidades ideológicas, que revelaron un electorado polarizado en ambos países, para el dilema electoral propuesto, D-C/H-I, éste no sería un aspecto determinante, incluso al poner casos reales de elecciones de ese año en el experimento, los votantes no consideraron la ideología en la mayoría de los casos. Sólo se plantearía como un punto de ponderación en situaciones complejas que impliquen la indecisión del votante y, como se ha demostrado, un votante podría votar en contra de su ideología cuando los elementos afectivos aparezcan con más fuerza. Esto nos permite reflexionar que las entidades ideológicas pueden estar fluctuando y que los votantes pueden estar más polarizados en ciertos momentos y en otras circunstancias pueden moverse hacia el centro. Los factores de “corto plazo”, por el contrario, pueden influir en todos los votantes, sin embargo, tienen un mayor impacto entre los votantes menos anclados en factores estructurales, ideológicos o de apoyo partidista.

Uno de los límites de esta investigación en el aspecto cuantitativo fue que la encuesta WVS no tiene las mejores variables para medir las actitudes de los votantes ante este nuevo fenómeno electoral. De este modo, queda como una agenda futura de investigación incorporar indicadores específicos en las encuestas preelectorales y postelectorales del CSES sobre las características más valoradas de los candidatos, el dilema entre honestidad y competencia en el resto de América Latina.

Referencias

- Achen, C. y Wang, T. (2017). *The Taiwan voter*. University of Michigan Press.
- Baker, A. y Greene, K. F. (2015). Positional issue voting in Latin America. En R. Carlin; M. Singer y E. J. Zechmeister (eds.), *The Latin American voter: Pursuing representation and accountability in challenging contexts* (pp. 173-194). University of Michigan Press.
- Barbosa, T. (2020, 21 de octubre). *Não faz, mas não rouba? [ponencia] 12o encontro da ABCP, democracia e desenvolvimento*, Universidade Federal da Paraíba. <https://rb.gy/ovqqj>
- Barraza Macías, A. (2022). La neofobia generalizada: concepto, modelo teórico y medición. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales*, 31(62)74–85. <https://doi.org/10.20983/noesis.2022.2.5>
- Besley, T. (2005). Political selection. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3)43-60. <https://doi.org/10.1257/089533005774357761>
- Bezes, P. y Lascoumes, P. (2005). Percevoir et Juger la corruption politique. Enjeux et usages des enquêtes sur les représentations des atteintes à la probité publique. *Revue française de science politique*, 55(5-6)757-786. <https://doi.org/10.3917/rfsp.555.0757>
- Bizer, G. (2004). Attitudes. En *Encyclopedia of Applied Psychology*, 1, (pp. 247-253). Elsevier.
- Bizer, G., Barden, J., y Petty, R. E. (2006). Attitudes. En L. Nadel et al. (Eds.) *Encyclopedia of Cognitive Science*. (pp. 247-253). MacMillan.
- Brooks, D. (2008, 18 de enero). How the voters think. *New York Times*. <https://t.ly/YkWVY>
- Campbell, A., Converse, P., Miller, W. y Stokes, D. (1960). *The American Voter*. John Wiley & Sons, Inc.
- Campbell, A., Gurin, G. y Miller, W. (1954). *The voter decides*. Row, Peterson and Company.
- Campbell, A. y Kahn, R. (1952). *The people elect a president*. University of Michigan.
- Carlin, R. E y Love, G. J. (2015). Who is the Latin American voter? En R. Carlin, M. Singer y E. J. Zechmeister (eds.), *The Latin American voter: Pursuing and Accountability in challenging contexts* (pp. 31-59). University of Michigan Press.
- Cisneros Yescas, I. (2023). Panorama de la independencia partidista en América Latina: una mirada desde la ideología. *Estudios Políticos*, (58), 191-210. <https://doi.org/10.22201/fcpys.24484903e.2023.58.84839>
- Chang, E. C. C., Golden, M., & Hill, S. J. (2010). Legislative Malfeasance and Political Accountability. *World Politics*, 62(2), 177–220. http://resolver.scholarsportal.info/resolve/10863338/v62i0002/177_lmapa.xml
- Domínguez, J. y Lawson, C. H. (2004). *Mexico's pivotal democratic election: Candidates, voters, and the presidential campaign of 2000*. Stanford University Press.
- Esaiasson, P. y Muñoz, J. (2014). Roba pero hace? An experimental test of the competence-corruption tradeoff hypothesis in Spain and Sweden. *Working paper series*, University of Gothenburg, 2(2), 2-25. <http://hdl.handle.net/2077/38899>
- Figueiredo, M. (1991). *A decisão do voto*. Ed. Sumaré/ANPOCS.
- Funk, C. L. (1996). The impact of scandal on candidate evaluations: An experimental test of the role of candidate traits. *Political Behavior*, 18(1), 1-24. <https://doi.org/10.1007/BF01498658>
- Funk, C. L. (1999). Bringing the candidate into models of candidate evaluation. *Journal of Politics*, 61(3) 700-720. <https://doi.org/10.2307/2647824>
- Gélineau, F. y Singer, M. M. (2015). The Economy and incumbent support in Latin America. En R. Carlin; M. Singer y E. J. Zechmeister (eds.), *The Latin American voter: Pursuing representation and accountability in Challenging contexts* (pp. 281-299). University of Michigan Press.

- Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin y B. Puranen et al. (eds.). (2020). *World Values Survey: Round Seven — Country-Pooled Datafile Version 3.0* JD Systems Institute & WVSA Secretariat. <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWVL.jsp>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). The psychology of preferences. *Scientific American*, 246(1), 160—173. <http://www.jstor.org/stable/24966506>
- Kahneman, D. (2011). *Think fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Kinder, D. R., Petres, M. D., Abelson, R. P. y Fiske, S. T. (1980). Presidential prototypes. *Political Behavior*, 2(4) 315-337. <https://doi.org/10.1007/BF00990172>
- Kinder, D. R. (1983). *Presidential Traits*. University of Michigan.
- Kitschelt, H., Altamirano, M. (2015). Clientelism in Latin America: Effort and effectiveness. En R. Carlin, M. Singer y E. J. Zechmeister (eds.), *The Latin American voter: Pursuing representation and accountability in challenging contexts* (pp. 246-274). University of Michigan Press.
- Lakoff, L. (2009). *The political mind: A cognitive scientist's guide to your brain and its politics*. Penguin Books.
- Lane, R. E. (1962). *Political Ideology: Why the american common man Believes what he does*. The Free Press.
- Lavareda, A. (2011). Neuropolítica e o papel das emoções. *Revista USP*. 90(1)120-146. <https://doi.org/10.11606/issn.2316-9036.v0i90p120-147>
- Lupu, N. (2014). Brand Dilution and the Breakdown of Political Parties in Latin American. *World Politics*, 66(4) 561-602. <https://doi.org/10.1017/S0043887114000197>
- sManzetti, L. y Rosas, G. Corruption and the Latin American voter. (2015). En: Carlin, R., Singer, M. y Zechmeister, E. J. (Eds.). *The Latin American voter: Pursuing representation and accountability in challenging contexts* (pp. 300-323). University of Michigan Press.
- Martínez Rosón, M. M. (2016). Yo prefiero al corrupto: el perfil de los ciudadanos que eligen políticos deshonestos pero competentes. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 1(153) 77-94. doi:10.5477/cis/reis.153.77
- Miller, W. E. y Shanks, J. M. (1996). *The New American Voter*. Harvard University Press.
- Moreno, A. (2003). *El votante mexicano: democracia, actitudes políticas, conducta electoral*. Fondo de Cultura Económica.
- Moreno, A. (2014). *El comportamiento electoral mexicano en las elecciones de 2012*. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública Cámara de Diputados / LXII Legislatura. <https://rb.gy/fóieb>
- Moreno A. (2018). *El cambio electoral. Votantes, encuestas y democracia en México*. Fondo de Cultura Económica.
- Morgan, D. L. (1997). *Focus groups as qualitative research*. Sage Publications.
- Niemi, R. y Weisberg, H. (2001). *Controversies in Voting Behavior*. CQ Press.
- Ockey, James (1998). Crime, society and politics in Thailand. En C. A. Trocki (ed.), *Gangsters, democracy and the State in Southeast Asia* (pp. 39-54). Cornell University Press.
- Pérez, O. J. (2015). The impact of crime on voter choice in Latin America. En Carlin, R., Singer, M. y Zechmeister, E. J. (Eds.). *The Latin American voter: Pursuing representation and accountability in challenging contexts* (pp. 324-345). University of Michigan Press.
- Peters, J. y Welch, S. (1980). The Effects of Charges of Corruption on Voting Behavior in Congressional Elections. *American Political Science Review*, 74(3)697-709. <https://doi.org/10.2307/1958151>
- Petty, R. E. y Krosnick, J. A. (1995). *Attitude strength: antecedents and consequences*. Lawrence Erlbaum.
- Reale, M. (2001). *Lições preliminares de Direito*. Saraiva.
- Rennó, L. R. (2007). Escándalos e voto: as eleições presidenciais brasileiras de 2006. *Opinião Pública*, 13(2)260-282. <https://doi.org/10.1590/S0104-62762007000200002>

- Rundquist, B. S., Strom, G. S. y Peters, J. G. (1977). Corrupt Politicians and Their Electoral Support: Some Experimental Observations. *The American Political Science Review*, 71(3)954-963. <https://doi.org/10.2307/1960100>
- Silveira, F. E. (1998). *A decisão do voto no Brasil*. EDIPUCRS.
- Schedler, A. (2014). The criminal subversion of mexican democracy. *Journal of Democracy*, 25(1) 5-18. <https://doi.org/10.1353/jod.2014.0016>
- Sousa Oliva, J. D. (2021). *Comportamento eleitoral: o dilema entre honestidade e competência nas eleições 2018 no Brasil e no México* [Tesis de doctorado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul] Repositório Digital Lume. <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/226278>
- Telles, H. y Moreno, A. (2013). *Comportamento Eleitoral e Comunicação Política na América Latina*. Editora UFMG.
- Temkin Yedwab, B. y Cisneros Yescas, I. (2015). Determinantes individuales, socio-culturales y político-institucionales de la independencia partidista. *Revista Política y gobierno*, 22(1)125-146. <https://cutt.ly/ywwizEAq>
- Thomassen, J. (2005). *The European voter: A comparative study of modern democracies*. Oxford University Press.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481). <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Vaishnav, M. (2011). *Caste politics, credibility and criminality: political selection in India*. Columbia University.
- Wang, T. y Chen, L. (2017). Evaluation of Presidential Candidates' Personal Traits. En Achen, C. y Wang T. (Ed.). *The Taiwan voter*. (pp. 170-197). University of Michigan Press.
- Wattenberg, M. P. (1991). *The Rise of Candidate-Centered Politics: Presidential Elections of the 1980s*. Harvard University Press.
- Winters, M. y Weitz-Shapiro, R. (2013). Lacking Information or condoning corruption. when do voters support corrupt politicians? *Comparative Politics*, 45(4)418-436. <https://doi.org/10.5129/001041513X13815259182857>
- Zechmeister, E. J. (2015). Left-right identifications and the Latin American voter. En: Carlin, R., Singer, M. y Zechmeister, E. J. (Eds.). *The Latin American voter: Pursuing representation and accountability in challenging contexts* (pp. 195-226). University of Michigan Press.

Análisis regional de la discriminación salarial de los trabajadores indígenas en México

Regional analysis of the wage discrimination in the indigenous workers in Mexico

Christian De la Luz Tovar¹ y Sibyl Italia Pineda Salazar²

Fecha de recepción: 08 de mayo del 2023

Fecha de aceptación: 24 de julio del 2023

1 Nacionalidad: mexicana. Adscripción: Universidad del Mar Campus Huatulco  ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3879-311X> Correo: christian_dlztv@yahoo.com

2 Nacionalidad: mexicana. Adscripción: Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco  ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7961-781X> Correo: sips@azc.uam.mx

Resumen

El objetivo de esta investigación es estimar y descomponer la brecha salarial entre trabajadores indígenas y no indígenas por regiones en México, para examinar si existen diferencias regionales en la desigualdad salarial que *a priori* afecta a la población indígena y si estas, se atribuyen al perfil laboral de este grupo de trabajadores o a una discriminación laboral sistemática en su contra. Utilizando los datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares de 2018 (ENIGH-N) y la descomposición de Oaxaca-Blinder (1973), se encontró que, en todas las regiones del país, los trabajadores indígenas enfrentan una brecha salarial. Pero, esta es más pronunciada en el centro y sur, en donde, en promedio, el componente asociado a la discriminación laboral tiene un peso mayor al 56%. En cambio, en el centro-norte y norte de México, el promedio del componente residual es menor 33%, lo que sugiere que la brecha salarial se explica por las diferencias grupales en la productividad.

Palabras clave: Economía laboral, Brecha salarial étnica, Población indígena, Regiones, Descomposición de Oaxaca-Blinder.

Abstract

The objective of this research is to estimate and decompose the wage gap between indigenous and non-indigenous workers by region in Mexico, to examine whether there are regional differences in the existing wage inequality that *a priori* affects the indigenous population and whether these differences can be attributed to the job profile of this group or by systematic labor discrimination against them. Using the data from the 2018 National Household Expenditure Revenue Survey (ENIGH-N) and the Oaxaca-Blinder decomposition, it was found that indigenous workers face a wage gap in all regions of the county. But, this gap is more pronounced in the center and south regions, where, on average, the associated component with labor discrimination has a percentage greater than 56. In contrast, in the north-central and northern regions of Mexico, the residual component is on average less than 33%, which suggests that the wage gap is explained by differences in productivity between groups.

Keywords: Labor economics, Ethnicity wage gap, Indigenous population, Regions, Oaxaca-Blinder decomposition.

Introducción³

El objetivo de este trabajo es estimar y descomponer la brecha salarial entre trabajadores indígenas y no indígenas por regiones en México, para examinar si existen diferencias regionales en las condiciones de desigualdad salarial que *a priori*, afectan a la población indígena y si estas pueden atribuirse a diferencias en el perfil laboral de este grupo de trabajadores o simplemente, a una discriminación laboral sistemática en su contra. Para ello, se utilizan los datos de la nueva edición de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares correspondiente al año 2018 (ENIGH-N) y se aplica la descomposición de Oaxaca-Blinder (Blinder, 1973; Oaxaca, 1973).

Los pocos estudios que existen en México sobre la desigualdad de ingresos salariales que sufren los trabajadores indígenas, señalan que este grupo de la población enfrenta amplias desventajas que pueden ser atribuidas a su condición de persona indígena. Por ejemplo, barreras de acceso al empleo, segregación ocupacional, condiciones de trabajo desfavorables y principalmente, discriminación salarial. Al examinar la causa de las brechas salariales en contra de los indígenas, se ha señalado como principal elemento a las diferencias en las dotaciones de capital humano, aunque también, se han destacado brechas por razones lingüísticas y por auto identificación étnica de los individuos. Lo que sugiere que una parte de estas diferencias salariales puede atribuirse a factores relacionados con la discriminación étnica (Aguilar-Rodríguez et al., 2018; Arceo-Gómez y Torres, 2021; Ávila Sánchez et al., 2021; Canedo, 2019; De la Luz-Tovar y Samario-Zarate, 2023; Horbath, 2008), o bien, a otros factores socioculturales.

Pese a los destacables aportes de cada uno de estos trabajos, se observa que hasta el momento no existen investigaciones económicas que aborden el problema de la discriminación laboral de los indígenas desde una perspectiva regional. La mayoría de los autores se enfocan en exploraciones de carácter nacional o, bien, en estudios relacionados con alguna zona metropolitana en particular, como la ciudad de México o Monterrey. Es ahí, donde el presente trabajo busca, por un lado, aportar evidencia empírica a este vacío en la literatura; y por otro, ofrecer visibilidad estadística sobre un problema social que ha sido poco estudiado en la literatura de la discriminación salarial en México, sobre todo, si se le compara con la cantidad de publicaciones que existen desde la perspectiva del género.

La pertinencia de esta investigación se encuentra asociada a los siguientes elementos. En primer lugar, a la mayor y continua presencia de trabajadores indígenas, principalmente del sur, a lo largo del territorio nacional, aunque con mayor énfasis, en las dos Baja Californias, Sonora, Sinaloa, Nuevo León, las regiones agrícolas del estado de Jalisco, el Estado de México y Quintana Roo. Suceso que de acuerdo con los expertos, se ha observado entre 1990 y al menos hasta 2015 y, que se atribuye, a las desigualdades que los indígenas enfrentan tanto en la dimensión económica como en la social (Cárdenas Gómez, 2014; Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL], 2019; Echeverría, 2016; González Chévez, 2009; Granados Alcantar, 2005; Granados Alcantar y Quezada Ramírez, 2018).⁴ En segundo lugar, se encuentra la reestructuración demográfica de la oferta laboral en las distintas regiones de país, consecuencia de esta redistribución espacial de la población indígena.⁵ Finalmente, se destacan, las incógnitas no resueltas sobre el impacto que han tenido estos

³ "Los autores deseamos manifestar nuestro más sincero agradecimiento a los tres revisores anónimos, quienes, a través de sus excelentes recomendaciones, contribuyeron significativamente a mejorar este trabajo."

⁴ De acuerdo con Sariego (2016), desde inicios del presente siglo se registró una presencia importante de grupos étnicos mesoamericanos (mixtecos, zapotecos, nahuas, totonacos, triquis, mixes, huastecos, otomies, mazahuas y purépechas) en la región fronteriza del norte de México, en los territorios agrícolas del pacífico norte (Sonora y Sinaloa) y en los valles de California (San Quintín, Ensenada y Mexicali).

⁵ En el norte del país también hay población indígena oriunda de la región y, está también, ha migrado hacia otras entidades. Según

movimientos de población indígena desde el sur de país, sobre la desigualdad salarial y las condiciones laborales que enfrentan.

Considerando que el modelo de crecimiento actual, por un lado, ha favorecido a los sectores y regiones más integradas al mercado exterior y, por otro lado, ha dejado fuera de este proceso a casi todo el sur del país, debido a su vocación productiva, orientada principalmente a la agricultura de bajo rendimiento y de trabajo poco calificado. Se establece como hipótesis de esta investigación, que la redistribución geográfica de la población indígena hacia las distintas regiones del país, ha contribuido positivamente a la reducción de la desigualdad de ingresos que estos enfrentan, de modo que la magnitud de la brecha salarial es mayor en la región sur, donde las opciones laborales son limitadas para la población indígena y, además, las condiciones de desigualdad son a priori significativas para esta población.

El documento está organizado de la siguiente manera. En la siguiente sección se presenta el planteamiento conceptual de la desigualdad laboral étnica desde la perspectiva económica, considerando los aportes de otras ciencias. Este planteamiento se realiza a través de la revisión de la literatura disponible. A continuación, se expone la metodología utilizada para la estimación de la brecha salarial étnica por regiones y las características de los datos utilizados. En el siguiente apartado, se presenta un análisis de las condiciones de desigualdad que existen entre los dos grupos de la muestra, así como los resultados de la corrección de Heckman, la brecha salarial étnica y su descomposición en cada una de las regiones. En la última sección, se presentan las conclusiones.

1. Planteamiento conceptual de la discriminación salarial en el mercado laboral

1.1 Revisión de la literatura

Aunque la literatura sobre las diferencias salariales asociadas al origen étnico de los trabajadores en México, aún es reducida, la diversidad de las estrategias metodológicas y fuentes de información que han utilizado los trabajos existentes, es amplia, lo que ha contribuido de forma muy significativa al análisis empírico del fenómeno de estudio.

Una primera aproximación es la de Horbath (2008), que a partir del Censo de Población y Vivienda del 2000 y el cálculo de tres índices de desigualdad, analizó el proceso de incorporación de los indígenas a los mercados de trabajo y la discriminación subyacente que estos sufren en los principales centros urbanos del país. El análisis se concentró en las personas de 12 años y más de origen indígena y no indígena. Los indicadores de desigualdad que consideró fueron: la segregación ocupacional, la discriminación educativa y la discriminación salarial. Los índices de Duncan y de Karmel-MacLachlan, indicaron la existencia de segregación ocupacional en la población indígena. De todas las zonas urbanas consideradas en el análisis, la zona metropolitana del valle de México resultó ser la de mayor segregación ocupacional. También se encontró que la población indígena es más vulnerable a experimentar discriminación educativa y salarial. Por lo que el autor, concluyó que existe discriminación hacia la población indígena. Además, señala que las condiciones precarias que enfrenta la población indígena en México se deben, tanto al

Sariego (2016), los tres grupos indígenas más importantes son: 1) las etnias de la frontera México-Estados Unidos: cochimies, cucapás, kiliwas, kumiai, paipai de Baja California, los pápagos de Sonora y los kikapúes de Coahuila; 2) las etnias de la Sierra Madre Occidental: tarahumaras, pimas bajos, guarijíos y tepehuanes; 3) los indígenas de las costas del Pacífico norte: los mayos, yaquis y seris.

rezago económico y social de sus comunidades, como a la discriminación y segregación sistemática que estos sufren en las zonas urbanas y que los limita como grupo social.

En Aguilar-Rodríguez et al. (2018), se estimó la brecha salarial entre indígenas hablantes de una lengua indígena e indígenas bilingües que hablan una lengua propia y el español. Para ello, se recurrió a los censos de población y vivienda del año 2000 y 2010 y se tomó una muestra de datos del 10%. El análisis se concentró en los hombres y mujeres de 20 a 40 años que se identificaron como indígenas y, el método de descomposición salarial, fue el de Oaxaca-Choe. En el caso de los hombres, la estimación del salario se realizó mediante un modelo de panel de datos y uno de efectos fijos municipales, para controlar las diferencias en el mercado laboral.⁶ En el caso de las mujeres, se estimó un modelo panel de efectos aleatorios corregido por sesgo de selección. Los resultados indicaron un retorno positivo en el ingreso laboral de las personas indígenas por ser bilingüe; 17% para hombres y 42% para mujeres. Con respecto a la brecha salarial lingüística, se encontró que la mayor parte de esta brecha se explica por las diferencias observables en los individuos; 61% en los hombres y 62% en las mujeres.

En Canedo (2019), se estimó la brecha salarial entre trabajadores indígenas y no indígenas a lo largo de la distribución del salario, y a continuación se realizó la descomposición de Oaxaca-Blinder por cuantiles. Los datos se tomaron de la ENIGH 2016 y la población de análisis fueron los individuos de 15 a 65 años que se encontraban ocupados y percibiendo salarios. Dada la posibilidad de que los indígenas se ocupen mayormente en el sector informal y en actividades sin pago, se aplicó la corrección de Heckman por sesgo de selección.⁷ Los resultados indicaron una brecha salarial en contra de los indígenas de 78%, de la cual, un 62.8% se atribuyó al componente no explicado y el 37.2% restante, a las características observables en los trabajadores. Los factores de mayor importancia en la brecha explicada fueron los años de educación y el tamaño del mercado de trabajo. La descomposición de la brecha por cuantiles evidenció que la desigualdad salarial en contra de los indígenas es más pronunciada en los niveles más bajos de la distribución del salario. También se encontró que las mujeres indígenas enfrentan una doble penalización en el mercado laboral, la de género y la asociada a su condición étnica.

En Arceo-Gómez y Torres (2020), se estimó la brecha salarial y su descomposición por auto identificación indígena y rasgos lingüísticos en México. Los datos se tomaron de la ENIGH 2018 y se consideró a los individuos de 25 a 65 años que se auto identificaron como indígenas y aquellos que no. Un supuesto muy interesante de este trabajo es que la auto percepción indígena puede cambiar a lo largo de la vida de los individuos por distintos propósitos, por ejemplo, para eludir la discriminación laboral. Por ello, plantearon la existencia de un sesgo por auto identificación y para corregirlo, utilizaron un modelo con cambio de régimen y, en una segunda etapa, estimaron las ecuaciones de salarios por auto identificación étnica del trabajador y, finalmente, la descomposición de Oaxaca.⁸ Los resultados indican que la población que se considera indígena gana 23% menos que aquellos que no. La descomposición de la brecha mostró que el 70% de esta, se debe a diferencias en las características observables, mientras que el residual, se atribuye a factores no observables, como las habilidades blandas de los individuos o la discriminación laboral. A diferencia de Agui-

⁶ Las variables de control para las estimaciones de hombres y mujeres fueron; edad, edad², religión, educación, tamaño de la localidad, materiales de construcción de la vivienda, número de cuartos y estrato social. Para la ecuación de selección de las mujeres, número de hijos en edad preescolar y primaria.

⁷ Las variables de control para la estimación fueron: sexo, años de escolaridad, experiencia y su cuadrado, ocupación, horas de trabajo, tamaño de la localidad y estado. Los controles para la corrección de Heckman fueron los mismos que la ecuación de Mincer.

⁸ Las variables de control para el modelo de salarios fueron: la condición de indígena, hablar una lengua propia, ser bilingüe (lengua propia y español), la interacción de indígena y bilingüe, edad y su cuadrado, variable dicotómica de mujer, variables dicotómicas del tamaño de localidad, variables dicotómicas del sector de actividad económica, y variables dicotómicas de ocupación. Los controles para el modelo de cambio de régimen fueron; lengua indígena, bilingüe, variable dicotómica para niveles de educación, además de las variables empleadas en la ecuación de Mincer.

lar-Rodríguez et al. (2018), los autores encontraron que los pagos por ser bilingüe son nulos en los indígenas. Es decir, hablar una lengua indígena además de español no supone un retorno en el mercado laboral.

En De la luz-Tovar y Samario-Zarate (2023), se estimó la brecha salarial por auto identificación indígena a nivel nacional, los datos que provienen de la ENIGH 2018, corresponden a los trabajadores indígenas y no indígenas de 15 a 65 años que reportaron ingresos laborales. A partir de un exhaustivo análisis de la muestra estadística, se plantea que los ingresos inferiores que reciben los trabajadores indígenas pueden atribuirse, principalmente, a las diferencias regionales, los años de educación y las condiciones precarias en que laboran; sin contrato, sin prestaciones y sin acceso a servicios de seguridad social. Los resultados de la estimación de la brecha salarial y su descomposición indican, que la población indígena percibe 36% menos que las personas no indígenas.⁹ También, se plantea que 61% de la brecha se explica por las características observables en los individuos y el 39% restante, por elementos no observables en el modelo. Los autores concluyen en que la parte no explicada es demasiado alta, por lo que argumentan que la discriminación económica hacia los indígenas puede ser la causa de sus bajos salarios.

Además de estos trabajos realizados a nivel nacional, se consultaron investigaciones realizadas para algunas zonas específicas como, la zona metropolitana de Monterrey (Ávila y Jáuregui, 2021) y el espacio urbano de Mérida, Yucatán (Echeverría, 2019). El primero, analiza desde el enfoque teórico de la interseccionalidad, el trabajo monetizado y las condiciones de inserción laboral de las mujeres indígenas y no indígenas de la zona metropolitana de Monterrey (ZMM). A partir de la encuesta intercensal de 2015, se reportan los siguientes resultados: 1) el acceso al trabajo remunerado es mayor en las mujeres no indígenas; 2) las mujeres indígenas que participan en el mercado laboral tienen menor escolaridad y, además, la brecha étnica acumulada de educación entre las mujeres residentes de la ZMM se profundiza a partir de los 20 años; 3) independientemente del estado civil, las mujeres indígenas tienen una menor participación en el trabajo remunerado; 4) las mujeres indígenas tienen menor presencia en ocupaciones administrativas, de comercio y servicios (16.4 % frente a 40 % de las mujeres no indígenas) y, también, en actividades directivas (0.7 % versus 3.8 % en las mujeres no indígenas); 5) se confirma discriminación étnica en la calidad del empleo, pues las mujeres indígenas tienen un acceso limitado a la protección social; y 6) las mujeres indígenas sufren discriminación salarial y esta se incrementa a medida que aumenta su edad. La conclusión de los autores es que existe desigualdad y etnización el mercado de trabajo de la ZMM pese a su carácter urbano.

En Echeverría (2019), se analiza la exclusión social de las mujeres indígenas rurales que laboran en el trabajo doméstico de la zona urbana de Mérida, Yucatán. El fenómeno de interés se mide a partir de tres vertientes: exclusión cultural, exclusión económica y exclusión en materia de derechos. La metodología de este estudio es de corte cualitativo fenomenológico-interpretativo y, los datos, provienen de entrevistas realizadas a 12 mujeres indígenas rurales, empleadas en servicio el doméstico y, con una jornada de entrada por salida. Se concluye que, ser mujer, ser indígena y ser trabajadora doméstica, trae consigo desventajas acumulativas en la sociedad contemporánea.

A partir de la revisión de la literatura se advierte en primer lugar, que los trabajadores indígenas enfrentan amplias desventajas en el mercado laboral, que pueden atribuirse a las características observables en estos, pero también a un fenómeno de discriminación laboral. En segundo lugar, se observa escasez en literatura sobre el tema y, la inexistencia de trabajos que aborden el fenómeno desde una perspectiva regional. Es ahí, donde el presente trabajo busca aportar evidencia empírica a este vacío en la literatura.

⁹ Las variables de control en la estimación de salarios fueron: los años de educación, la experiencia y su cuadrado, las horas de trabajo, el sexo, variables *dummies* para el tamaño de la empresa, tipo de empresa, tipo de ocupación, tipo de contrato, tamaño de localidad y para la región. Las variables de control de la ecuación de selección fueron la edad y su cuadrado, sexo, la condición de casado o no, tener hijos o no y poseer estudios superiores.

1.2 Planteamiento económico de la discriminación salarial

En términos generales, se considera que existe discriminación en el mercado de trabajo cuando un grupo de individuos recibe injustificadamente y de manera independiente a sus habilidades, un trato desfavorable que afecta su participación y desarrollo dentro de este mercado. La discriminación laboral, al desvalorizar las capacidades de los individuos afectados genera además de diferencias salariales, otras desigualdades permanentes que se manifiestan tanto en la etapa de acceso al empleo, como en las condiciones asociadas a la prestación de los servicios laborales. De ahí que, los trabajadores discriminados a menudo experimenten un conjunto de desigualdades como: mayores barreras de acceso al empleo, menores ingresos laborales, condiciones de trabajo desfavorables, encasillamiento en determinadas ocupaciones y otras más.

Las explicaciones contemporáneas y más conocidas en la literatura económica, surgieron a finales de la década de los años cincuenta del siglo pasado, bajo los principios de la escuela neoclásica. Una de las primeras teorías, fue desarrollada por Gary Becker, alrededor del concepto de discriminación y su efecto en las diferencias salariales. El planteamiento central es que los empresarios —y la sociedad— tienen una preferencia o “gusto por la discriminación” hacia ciertos grupos de trabajadores, de manera que están dispuestos a pagar por ello, aún en detrimento de la eficiencia productiva (Borjas, 2013; Mcconnell et al., 2007). Esto genera que los grupos discriminados enfrenten barreras de acceso al empleo y desigualdad salarial permanente, como resultado de una aversión desarrollada por los empleadores. A pesar de ello, se considera que los grandes perdedores son los empresarios prejuiciosos, ya que la conducta discriminatoria los llevará a producir de manera ineficiente, por lo que, con el paso del tiempo cambiarán de postura. Este modelo ha generado críticas, pues no es evidente cómo se originan las conductas discriminatorias de los empresarios y el por qué estas conductas se resolverían a través del mecanismo de mercado.

El segundo enfoque neoclásico es el de la “discriminación estadística”, cuyo planteamiento es que las empresas al momento de cubrir una vacante califican la productividad y el desempeño laboral de un candidato con base al historial de la productividad del grupo social al que pertenece, y a partir de esta información, deciden si lo contratan o no (Borjas, 2013; Mcconnell et al., 2007). Entre los incentivos económicos que se plantean para el uso de la información estadística como herramienta discriminatoria se encuentran, el elevado costo por parte de las empresas para obtener información detallada de los aspirantes, la presencia de información asimétrica entre trabajadores y empresarios y el hecho de que, cualquier error de selección puede generar costos de largo plazo para las empresas. En este caso, se plantea que los empresarios no actúan de manera malintencionada, sino que son guiados por la incertidumbre y, por lo tanto, se benefician de la discriminación que no desaparecerá con el paso del tiempo (Mcconnell et al., 2007). La principal controversia es que los prejuicios provienen de la sociedad y que la discriminación es completamente válida, al grado de considerarse legal y aceptable en ciertos mercados, mientras que en otros mercados como el laboral, es completamente inaceptable (Mcconnell et al., 2007).

La última teoría asociada a este enfoque es el modelo de “la concentración o segregación ocupacional”, que plantea que en algunos mercados laborales se observa una marcada división del trabajo con base al género, grupo étnico o edad de los trabajadores, lo que obstaculiza el acceso de estos a ciertas ocupaciones o sectores de actividad, debido a las prácticas empresariales de segregación ocupacional. Esta segregación se puede explicar por razones de oferta o demanda, por ejemplo, por la reducida respuesta que tienen algunos grupos de la población para postularse a puestos de trabajo muy especializados, por la decisión de los propios empresarios a segregar grupos de trabajadores por posibles conflictos o incompatibilidades colectivas que afecten los beneficios empresariales o bien, por las ideas preconcebidas sobre el grado de capacidad de ciertos trabajadores para desempeñar adecuadamente una labor. La conclusión

es que cuando la segregación se practica deliberadamente, no solo limita el acceso de ciertos grupos de trabajadores a actividades específicas, sino que también fomenta desigualdades entre ellos. Sin embargo, si el encasillamiento intencional de algunos grupos de trabajadores en ocupaciones muy específicas desapareciera y esto no implicara costos de movilidad, los trabajadores al desplazarse a actividades laborales mejor remuneradas verían un beneficio en sus salarios.

Por otro lado, en una línea de pensamiento distinta a las anteriores, se encuentra la teoría de la segmentación del mercado laboral propuesta por la escuela institucionalista, la cual surge como una crítica a la corriente neoclásica. Esta teoría rechaza la idea de que la segregación sea de tipo individual y considera que la discriminación que sufren ciertos grupos de trabajadores es la manifestación intrínseca de la organización capitalista, que tiende a segmentar el mercado laboral. Esta segmentación se refiere a la existencia de un mercado interno y uno externo, que agrupa a los trabajadores en ciertas ramas u ocupaciones. El mercado interno agrupa a aquellos que se encuentran activamente trabajando, para los cuales existen mecanismos de modulación de los salarios, políticas de formación y capacitación y también, reglas oficiales para su contratación de acuerdo a una escala jerárquica, mientras que el mercado externo representa una reserva de mano de obra que es barata, flexible y que, por lo general, se encuentra en condiciones de precariedad o informalidad (Janssen, 2005). En el caso específico de la segregación étnica, la desigualdad que sufre la población indígena se explicaría por la concentración de esta población en el mercado externo.

Para los empleadores es de interés mantener este sector externo alejado de la coordinación institucional, pues esto les permite contratar y despedir mano de obra con cierta facilidad, según los ritmos establecidos por las fluctuaciones de la demanda, mientras que el mercado interno les permite fomentar en un grupo específico, las aptitudes necesarias para mantener la productividad dentro de la empresa. Aunque la segmentación es provechosa para las empresas, esta surge de la innovación tecnológica que es necesaria para mantener la productividad y la competitividad en el mercado (Doeringer y Piore, 1971). Los principales inconvenientes de esta teoría son, la falta de explicación sobre el origen de la discriminación y las razones específicas por las que ciertos individuos se concentran en los mercados externos. En el caso de la pertenencia de ciertos grupos de trabajadores al mercado externo, se plantea la existencia de relaciones sociales y las costumbres o tradiciones que fomentan su concentración en estos sectores. Sin embargo, se debe destacar la falta de claridad en las razones por las que ciertos grupos son relegados a los mercados internos y, por lo tanto, sufren desigualdad.

Resumiendo, las teorías económicas expuestas en esta sección explican tanto la desigualdad laboral como salarial, a partir de la existencia de discriminación hacia los trabajadores. En la perspectiva neoclásica, el origen de la discriminación se atribuye a prejuicios generados por la sociedad y empresarios hacia ciertos grupos de la población. Además, debido a que la discriminación repercute en la eficiencia económica, el mercado competitivo tenderá a eliminarla, por lo que no hay necesidad de intervenciones que cambien las actitudes sociales. En contraste, la teoría institucional propone que la discriminación o segregación que sufren los trabajadores indígenas se vincula a cuestiones más estructurales, como las necesidades capitalistas por productividad y la implementación de tecnologías.

Aunque ambas teorías comparten el interés de exponer el origen de la desigualdad laboral y salarial, muestran dificultades, primero, para explicar la naturaleza de la conducta discriminatoria o, bien, la razón por la cual algunos grupos de trabajadores —específicamente la población indígena—, están consignados a sufrir desigualdad; y segundo, para brindar explicaciones sobre la manera en la que esta situación puede resolverse. Ante esta limitación es importante evaluar la información empírica del caso mexicano, no solo para determinar la magnitud de la brecha salarial étnica, sino para determinar cuáles son los factores regionales que más influyen en este tipo de desigualdad.

1.3 Otras teorías de la discriminación étnica

Desde una perspectiva sociológica, la discriminación es un fenómeno social y cultural que se basa en la existencia de prejuicios, estereotipos y estigmas, cuyo origen responde a ciertas pautas desacreditadoras que se crean y perpetúan ya sea por los grupos dominantes, los medios de comunicación o el Estado. De esta manera, la discriminación representa un problema complejo que responde a una serie de construcciones sociales, culturales, económicas y políticas que conducen a la exclusión sistemática de ciertos individuos (Gracia y Horbath, 2019).

Para Goffman (1963), la sociedad, por lo general, recurre al uso de ciertas categorías para clasificar los atributos de las personas y, con ello, identificar de forma rutinaria los comportamientos que se consideran adecuados, lo que resulta en expectativas normativas. Cuando el atributo vuelve a las personas diferentes a las demás (dentro de la categoría de personas a las que tiene acceso regularmente) se le convierte en alguien menos agradable o surge un estigma.¹⁰ Existen tres tipos de estigmas: el que surge por defectos del cuerpo, el que se relaciona con los defectos de carácter de los individuos y, aquellos que se relacionan con la pertenencia tribal de raza, nación o religión.

En el caso específico de la discriminación que sufren los indígenas, ésta puede concebirse desde una doble dimensión. Primero, como una construcción histórica que les ha estigmatizado como bárbaros (Barabas, 2000). Esta estigmatización se origina en la época colonial como producto del mestizaje biológico y cultural (Reyes, 1998) y se reproduce desde entonces como una interpretación colectiva, en el que la población indígena es el “otro” diferente o ajeno al imaginario colectivo.¹¹ De ahí que se asocie la identidad indígena al atraso, la ignorancia, lo rural o lo incivilizado (Oehmichen, 2007). Evidentemente, la idea de barbarie surge de la fantasía, de libros o historias que fortalecen esquemas clasificatorios que se reproducen con el tiempo y que resultan en patrones de exclusión. Segundo, la discriminación responde a la perpetuación de estereotipos que se alimentan continuamente por varios individuos y a través de las relaciones de la colectividad. Esto conduce a que la identidad indígena sea considerada como conflictiva y que todo aquello que sea considerado como étnico evolucione a la creación de diferentes franjas de vulnerabilidad alrededor de aspectos culturales, como la lengua y la vestimenta, la apariencia física, como el color de piel, o por la ubicación socioeconómica, clase y/o de género (García y Horbath, 2019).

En el caso específico de México, el racismo ha estado presente desde la época colonial, pero que se ha complejizado, pues los indígenas sufren de exclusión o vulnerabilidad en distintas dimensiones.¹² La principal dificultad es que el racismo en México no es discursivo, pues mostrarse abiertamente racista no “es políticamente correcto” (Oehmichen, 2007, p. 108), por lo que puede pasar desapercibido y solo manifestarse en los elevados índices de exclusión y pobreza. Reyes (1998), considera que el racismo se ha negado sistemáticamente e incluso se ha alcanzado al punto de negar la existencia de la raza “indígena”, bajo un falso discurso de inclusión. Sin embargo, aunque la población no reconoce abiertamente esta situación, algunas cifras oficiales muestran la existencia de ciertas ideas discriminatorias. Según la Encuesta Nacional

¹⁰ El *estigma*, argumenta Goffman (1963), es un término creado por los griegos para referirse a signos corporales con los cuales se intentaba exhibir algo malo o poco habitual de una persona.

¹¹ Para García y Horbath (2019), para comprender la discriminación de los indígenas las nociones de identidad y otredad son fundamentales, pues los grupos sociales, por lo general, se definen a sí mismos en oposición a otros grupos humanos y a partir de sus diferencias. Esto es particular para el caso de México, pues su identidad nacional se ha construido alrededor del mestizaje y la exclusión e invisibilización de los indígenas (Oehmichen, 2007).

¹² Para el Consejo Nacional para prevenir la discriminación (CONAPRED, 2023), la situación de discriminación de las personas indígenas se agrava cuando dos o más factores de exclusión o vulnerabilidad se ligan. Por ejemplo, la condición de pobreza, condición de género, alguna discapacidad, condición migrante, pertenencia a alguna minoría religiosa, etc.

sobre Discriminación en México, el 43% de los mexicanos consideran que las personas indígenas valoran poco el seguir estudiando; 37% considera que las personas indígenas son poco trabajadoras y el 25% que esta población rechaza la tecnología (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2022).

Otra dimensión significativa es que los racismos son amplios y toman múltiples matices según la localidad, las regiones del país o los contextos específicos de interacción. De acuerdo a Oebmichen (2007), en el Bajío y el norte del país, “las élites no se asumen como mestizas, sino como criollas. Esto crea que estas marquen una clara distancia, pues a diferencia de los mestizos, ellos no han tenido algún antepasado indígena, es decir, se reconocen como descendientes directos de los españoles. En otras regiones, como en Chiapas, las huastecas potosina, veracruzana y poblana, los conflictos interétnicos se expresan de manera más violenta, sobre todo cuando se disputa a los indígenas la tierra u otros recursos que les son arrebatados por ganaderos, terratenientes y otros actores con mayor poder” (Oebmichen, 2007, p.96). De este análisis, se debe considerar que la discriminación va más allá de la perspectiva económica y la desigualdad salarial, por lo que esta se manifiesta bajo diversos matices que involucran el rechazo social y en diferentes planos de la vida cotidiana de la población indígena. En este artículo se busca profundizar sobre los efectos económicos de la discriminación laboral en el plano estrictamente económico y su efecto en la desigualdad de ingresos.

2. Datos y Metodología

2.1 Datos

Los datos utilizados en esta investigación provienen de la ENIGH-N de 2018.¹³ La elección de este instrumento como fuente primaria de información, se debe a que esta es una de las pocas encuestas en México que permite conocer además de los ingresos, gastos, datos laborales y otras características demográficas, la auto-adscripción étnica de los individuos. Asimismo, porque esta tiene una amplia cobertura en el plano nacional y estatal, así como una buena desagregación a nivel urbano y rural (INEGI, 2018). En particular, se construyó una base de datos de trabajadores subordinados indígenas y no indígenas en edades de entre 14 a 65 años que reportaron ingresos por trabajo. El número de observaciones de la muestra fue de 80 mil 323 individuos de los cuales, 23 mil 425 (29.2%) son indígenas y 56 mil 898 (70.9%) no indígenas. Al aplicar el factor de expansión a la muestra, se obtuvo una población estimada de 38 millones 553 mil 541 individuos.

Para la clasificación de las regiones de análisis, se consideró la división territorial realizada por el Banco de México en sus reportes sobre las economías regionales, en donde se utiliza un criterio económico que divide al país en cuatro regiones:

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

¹³ Aunque está disponible la edición 2020 de la encuesta, se decidió no considerarla por haber sido recogida durante la pandemia del Covid-19. Situación que podría hacer que la información recolectada sea “atípica” y no refleje con normalidad las condiciones laborales de las personas indígenas.

2.2 Estimación y descomposición de la brecha salarial étnica por regiones

Para la estimación de la brecha salarial étnica se utilizó la metodología de Oaxaca-Blinder (Blinder, 1973; Oaxaca, 1973), que descompone la diferencia salarial entre dos grupos, en la parte explicada por las diferencias grupales en productividad —tales como educación o experiencia laboral— y la parte residual no explicada por dichas diferencias y que, por lo general, se interpretan como una medida de discriminación en el mercado laboral. El primer paso de la metodología consiste en estimar dos ecuaciones mincerianas de ingreso laboral, una para los trabajadores indígenas (A) y otra para los trabajadores no indígenas (B). La especificación general de estas dos ecuaciones se representa de la siguiente manera:

$$\ln(Y_i^A) = \sum_{j=1}^k \beta_j^A X_{ji}^A + U_i^A \quad (1)$$

$$\ln(Y_i^B) = \sum_{j=1}^k \beta_j^B X_{ji}^B + U_i^B \quad (2)$$

Donde los exponentes *A* y *B* indican trabajadores indígenas y no indígenas. Los subíndices “*i*” y “*j*”, representan individuos y coeficientes de cada uno de estos grupos. *LnY* representa al logaritmo del ingreso laboral. *X* es un vector de *k* variables que incluye características sociodemográficas y otros elementos de control. Los coeficientes β estimados, expresan los retornos al ingreso de cada una de las características observables, y *U* es el término de error aleatorio. Una vez estimadas ambas ecuaciones se procede al cálculo y descomposición de la brecha salarial. Para ello, se resta a la ecuación (2) que representa al grupo mayoritario, la ecuación (1), que corresponde a la de los trabajadores indígenas (A), para después de reordenar y sacar un factor común, obtener la expresión básica de la descomposición.¹⁴

$$\Delta \bar{Y} = \bar{Y}_B - \bar{Y}_A = \underbrace{\sum_{j=1}^k \hat{\beta}_j^B (\bar{X}_j^B - \bar{X}_j^A)}_{CE} + \underbrace{\sum_{j=1}^k \bar{X}_j^A (\hat{\beta}_j^B - \hat{\beta}_j^A)}_{CE} \quad (3)$$

De acuerdo con la ecuación (3), la diferencia o brecha salarial entre estos dos grupos de trabajadores es igual a la suma de dos componentes: el explicado (CE) y el no explicado (CNE). Cuando el componente explicado es mayor, significa que el mercado no recompensa con el mismo salario a los dos grupos de trabajadores porque no tienen las mismas características de productividad. En cambio, cuando la parte no explicada es mayor, significa que los indígenas y no indígenas son retribuidos a tasas distintas por causas ajenas a su desempeño laboral.

Una cuestión a señalar de esta técnica de estimación, es que no considera el posible sesgo de selección muestral que tiene la ecuación 1, que puede surgir porque los trabajadores indígenas no son un subgrupo aleatorio de los trabajadores subordinados y, por lo tanto, podrían estar subestimados en la muestra. Para corregir el problema se utiliza la metodología de Heckman de dos etapas (Gómez, 2018; Heckman, 1979; Raudales y Sánchez, 2018). En la primera, se estima la probabilidad de que, dadas ciertas características sociodemográficas, un indígena —en el rango de edad de 14 a 65— años forme parte de la población ocupada y, como resultado, se obtiene la razón inversa de Mills (λ), que se utiliza para capturar la magnitud del sesgo de selección. En la segunda etapa, se estima la ecuación de Mincer de los indígenas, incorporando en ella la razón de Mills como una variable explicativa y, posteriormente,

¹⁴ Para una explicación más detallada del método Oaxaca-Blinder se recomienda consultar Vicéns (2012).

se realiza la descomposición de Oaxaca-Blinder descrita anteriormente. El modelo probabilístico (tipo *probit*) que se planteó para la primera etapa fue el siguiente:

$$Prob(PL = 1 | X_i) = \Phi(\beta X_i) \quad (4)$$

Donde *PL* es la variable dependiente de participación laboral, que es binaria y que toma el valor de 1, cuando un individuo indígena forma parte de la población ocupada y el valor de 0, cuando ocurre la situación contraria. El operador Φ representa la función de probabilidad normal que contiene al vector de las variables independientes que influyen en la probabilidad esperada (βX_i) y que, en este caso, son las siguientes: edad, sexo biológico, una dummy que indica si el individuo es soltero o no, otra dummy que indica si tiene hijos o no y, los años de escolaridad.¹⁵

$$\beta X_i: [\beta_0 + \beta_1 edad_i + \beta_2 edad_i^2 + \beta_3 sexo_i + \beta_4 soltero + \beta_5 hijos_i + \beta_6 a_esc] \quad (5)$$

A su vez, la ecuación de Mincer propuesta para cada grupo de trabajadores durante la segunda etapa fue la siguiente:

$$\ln Y_i = \beta_0 + \beta_1 a_esc_i + \beta_2 exp_i + \beta_3 exp_i^2 + \beta_4 htrab_i + \beta_5 sexo_i + \beta_6 hablai_ind_i + \beta_7 tam_loc_i + \beta_8 pyme_i + \beta_9 contrato_i + \beta_{10} prestaciones_i + \beta_{11} sector_act_i + U_i \quad (6)$$

En donde la variable dependiente es el logaritmo del ingreso laboral y las independientes: los años de escolaridad; la experiencia potencial y su cuadrado; las horas trabajadas por semana; el sexo biológico del individuo; la condición de hablante de lengua indígena (sí o no); el tamaño de localidad de residencia (rural, semiurbana y urbana); el tamaño de la empresa (pequeñas y medianas o grandes); la existencia de un contrato laboral (sí o no); la existencia de prestaciones laborales en el trabajo (sí o no); el sector de actividad de la empresa (primario, secundario, terciario y gubernamental) y el término de error.

La selección de las variables explicativas tanto en la ecuación de selección (5) como en la de Mincer (6), se realizó a partir de dos consideraciones. Primero, se tomaron como referencia los modelos empleados en la literatura consultada (Aguilar-Rodríguez et al., 2018; Arceo-Gómez y Torres, 2021; Canedo, 2019; De la Luz-Tovar y Samario-Zarate, 2023; Mora y Arcila, 2014). En segundo lugar, se adicionaron otros factores que, según se observó, también influyen en la oferta laboral y en los ingresos laborales de los individuos.

15 El término cuadrático de la edad se incluyó para capturar los efectos no lineales de la edad en el modelo. La inclusión de las variables ficticias "ser soltero o no" y "tener hijos o no", se debió a que, en la etapa de exploración de la muestra, las condiciones mencionadas, mostraron un efecto importante en la oferta de trabajo de los individuos. Además, se encontró que otros autores también han incorporado como variables explicativas de la ecuación de selección de participación laboral, a la condición de estar casado o no y al número de hijos menores (Mora y Arcila, 2014).

3. Resultados

3.1 Rasgos característicos del mercado laboral por región económica

El punto de partida del análisis fue examinar si existían diferencias estadísticamente significativas en el ingreso mensual de los trabajadores, cuando se considera su origen étnico (indígena/no indígena) y la región económica en la que estos se ubican (Norte, Centro-norte, Centro y Sur). Para ello se realizó un análisis de varianza de dos factores y los resultados que, se presentan en el cuadro 1, se resumen en lo siguiente: 1) Sí existe una relación estadística entre el ingreso y las dos características seleccionadas; 2) de manera individual, el grupo étnico y la región, causan diferencias en el ingreso laboral de los trabajadores; 3) la interacción de estos dos factores tiene gran relevancia en el diferencial salarial de los grupos de la muestra.¹⁶

Cuadro 1. ANOVA de la auto-adscripción étnica y la región sobre el logaritmo del ingreso

Número de observaciones	79,403.00		R-cuadrado	0.0391	
Raíz MSE	0.772865		R-cuadrado Ajustado	0.0391	
	SS Parcial	DF	MS	F	Prob>F
Modelo	1859.248	7	265.607	444.7	0.000
Grupo étnico	327.339	1	327.339	548	0.000
Región económica	779.381	3	259.794	434.9	0.000
Región económica-Grupo étnico	22.212	3	7.404	12.4	0.000
Residuo	45632.268	76,395	0.597		
Total	47491.516	76,402	0.622		

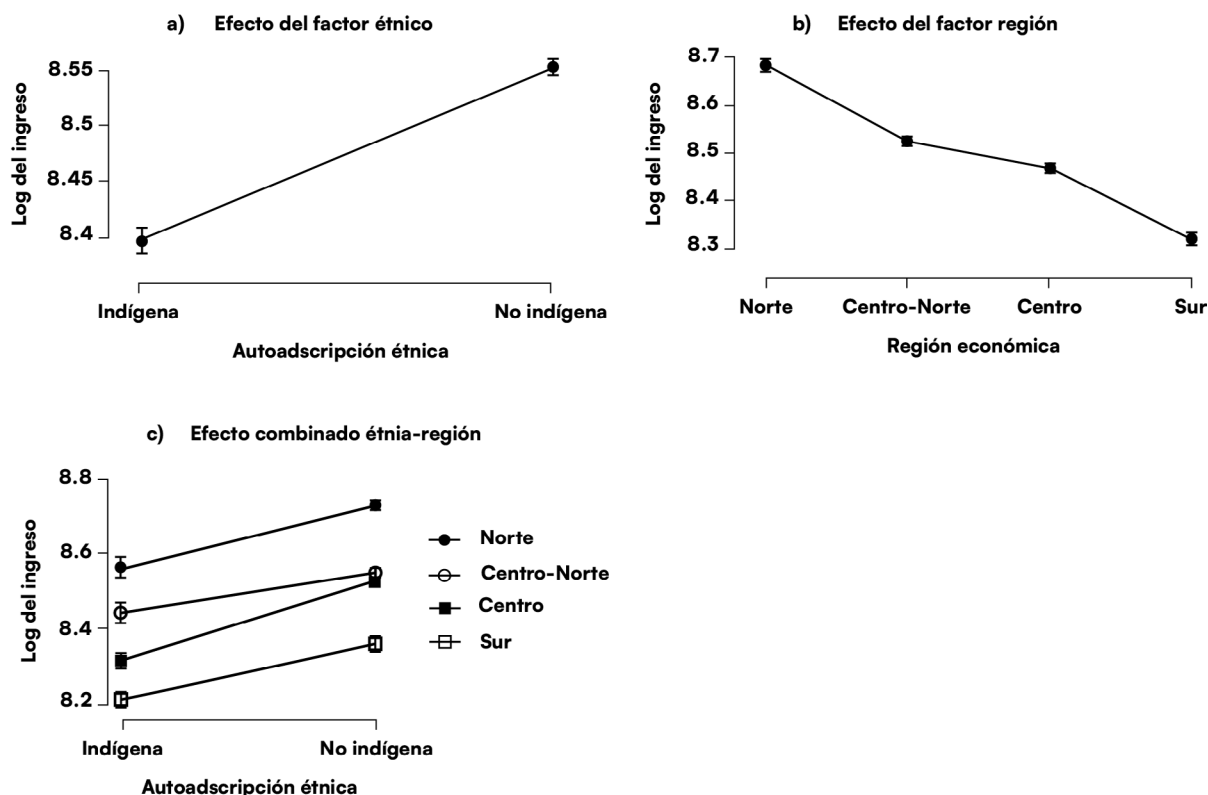
Nota: Variable dependiente es el logaritmo del ingreso laboral y los factores asociados son el grupo étnico y la región económica.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH (2018).

Para visualizar mejor estos resultados, a continuación, se presenta la gráfica 1, que muestra los efectos marginales calculados por el ANOVA. Como se observa en dicha gráfica, la condición de persona indígena tiene un efecto negativo en el ingreso de los trabajadores (panel a), provocando una disminución de alrededor de 1.5 puntos logarítmicos. En el caso de la región (panel b), se observa que las diferencias en el ingreso de los trabajadores se amplían entre el norte y el sur del país. Finalmente, en el panel c (efecto combinado), se observa que, aunque la movilidad de los indígenas desde el sur hacia otras regiones incrementa sus ingresos, el factor étnico los penaliza, ya que, en todos los casos, perciben un ingreso promedio inferior al de los trabajadores no indígenas. Esta situación sugiere, en principio, que, en los mercados de trabajo de las distintas regiones del país, los ingresos laborales se ven afectados por la condición de auto identificación étnica de los trabajadores, posiblemente por un fenómeno discriminatorio.

¹⁶ La significancia señalada es porque el estadístico F del modelo es muy significativo por lo que, el grupo étnico y la región explican las diferencias en el ingreso entre los dos grupos de trabajadores. Lo mismo ocurre con los dos factores incluidos, ya que, de forma individual, muestran un valor F que cae en la región de rechazo de H_0 (no existen diferencias en el ingreso por factor e interacción) y también, un valor de probabilidad (P) menor que α (0.05).

Gráfica 1. Efectos marginales del grupo étnico, región e interacción sobre el ingreso de los trabajadores.
 (Intervalos de confianza del 95%)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH (2018).

Para indagar por qué los trabajadores indígenas devengan salarios inferiores, se analizaron en primer lugar, algunas características de la oferta laboral por grupo étnico y región. El cuadro 2, presenta información de las características individuales más asociadas —por la teoría del capital humano— a la determinación de los salarios. En general, se observa que los datos no muestran evidencia de que las diferencias en el perfil de los trabajadores expliquen los menores salarios para los indígenas. Tal como lo indica la última parte del cuadro (A-B), la edad no parece un factor de gran peso en la explicación de los ingresos, ya que las diferencias entre ambos grupos no son tan amplias. Respecto a los años de escolaridad, la población indígena muestra una leve desventaja en todas las regiones que va de entre 1 y 1.5 años y, tal vez, esta podría ser una causa del diferencial salarial. En cuanto al número de horas laborales, se destaca que solamente en la región sur, los trabajadores indígenas tienen desventaja en su jornada laboral. Es decir, trabajan dos horas menos a la semana y probablemente esto influya en un menor salario mensual. Finalmente, en el caso de la experiencia potencial, se observa ventaja en los trabajadores con origen étnico, probablemente porque ingresan mucho más jóvenes al mercado laboral, pero, pese a esto, no es posible observar en los datos si esta cualidad influye positivamente en sus ingresos.¹⁷

17 Por la dificultad de obtener información real sobre la experiencia laboral de los individuos, la literatura propone como aproximación alternativa, el concepto de experiencia potencial, definido como la edad menos los años de escolaridad menos los años de iniciación escolar (seis años por convención). De aquí en adelante, al utilizar el término experiencia se hará referencia a la experiencia potencial.

Cuadro 2. Características de los trabajadores por región y auto-adscripción étnica (Valores medios)

Adscripción étnica y región	edad	años de escolaridad	horas trabajadas	experiencia	Ingreso mensual
1) Indígena (A)					
Norte	37	9.5	45	21.3	\$7,016
Centro-norte	37	9.1	43	21.8	\$5,828
Centro	36	9.2	47	20.5	\$5,658
Sur	35	8.7	43	20.5	\$4,844
2) No indígena (B)					
Norte	36	10.6	45	19.3	\$8,721
Centro-norte	35	10.2	43	19.3	\$6,976
Centro	36	10.7	47	19.2	\$7,749
Sur	35	9.9	45	19.2	\$5,821
3) Diferencia entre A-B					
Norte	1	-1.2	0	2.0	-\$1,705
Centro-norte	2	-1.1	0	2.5	-\$1,148
Centro	0	-1.5	0	1.3	-\$2,091
Sur	0	-1.3	-2	1.3	-\$977

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH (2018).

Al analizar algunas condiciones asociadas a la demanda laboral, como el tipo de actividades en las que las se ocupan los trabajadores de ambos grupos, se observó que no existen evidencias de que la disparidad salarial se asocie a un asunto de segmentación laboral en los indígenas. El cuadro 3, muestra que los sectores que registran el mayor porcentaje de ocupación en cada grupo de trabajadores y región son muy similares. Por lo que, a primera vista y dadas las limitaciones de desagregación de los datos, no se distingue un fenómeno de encasillamiento laboral para algún grupo de trabajadores. Las celdas de color gris, por ejemplo, indican que las personas indígenas se ocupan generalmente, en las actividades primarias, la construcción, la industria manufacturera, el comercio al por menor y otros servicios excepto actividades gubernamentales.¹⁸ La tendencia y el orden jerárquico de los sectores es relativamente homogéneo entre regiones, con excepción del sur, en donde las actividades manufactureras emplean menos mano de obra indígena y no indígena, y el sector de alojamiento temporal desempeña un papel más importante para ambos grupos.¹⁹ Una cuestión más a destacar y que probablemente tenga influencia en los

18 Otros servicios excepto actividades gubernamentales incluye: servicios de reparación y mantenimiento; hogares con empleados domésticos; reparación y mantenimiento de coches en general; reparación de cámaras y equipo fotográfico; recarga de cartuchos de tóner; rectificación de partes de motores; reparación de muebles para el hogar; soldadura de artículos para el hogar; limpieza de artículos de plata; servicios de masajes reductivos; limpieza de artículos de piel y cuero; servicios de lavandería; servicios funerarios y comercio de ataúdes; revelado e impresión de fotografías y comercio de artículos fotográficos; asociaciones de deportistas y artistas; seminarios religiosos; principalmente.

19 Los servicios de alojamiento temporal incluyen: servicios de alojamiento —hoteles, moteles, cabañas, villas, campamentos, albergues recreativos, casas de huéspedes, pensiones y departamentos amueblados con servicios de hotelería—; preparación de alimentos y bebidas para consumo inmediato o para llevar; preparación de alimentos por encargo y, preparación y servicio de bebidas alcohólicas para consumo inmediato.

ingresos es, que de acuerdo con los datos, los indígenas presentan muy baja participación laboral en los servicios financieros y de seguros y, además, no se ocupan en los servicios corporativos.²⁰

Cuadro 3. Población ocupada de trabajadores por actividad económica, grupo étnico y región.
 (Porcentajes respecto al total)

Actividad económica (SCIAN)	Norte		Centro-norte		Centro		Sur	
	Indígena	No indígena	Indígena	No indígena	Indígena	No indígena	Indígena	No indígena
Actividades primarias	11.7%	4.6%	22.1%	12.4%	9.5%	5.3%	23.9%	15.6%
Minería	1.0%	0.6%	0.1%	0.5%	0.1%	0.2%	0.4%	0.5%
Energía eléctrica, agua y gas	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.3%	0.5%	0.2%	0.6%
Construcción	8.5%	8.6%	10.6%	9.3%	14.5%	9.9%	10.8%	11.1%
Industria manufacturera	24.7%	26.0%	12.9%	16.8%	17.2%	15.6%	8.6%	8.7%
Comercio al por mayor	2.8%	3.3%	3.0%	3.2%	3.6%	3.5%	2.3%	2.9%
Comercio al por menor	11.1%	12.0%	10.6%	13.1%	13.1%	14.0%	12.3%	12.9%
Transportes, correos y almacenamiento	4.4%	4.6%	3.4%	3.2%	4.7%	6.0%	3.7%	4.8%
Información en medios masivos	0.8%	1.1%	0.4%	0.9%	0.7%	1.3%	0.7%	0.8%
Serv. Financieros y seguros	0.3%	1.2%	0.7%	0.9%	0.8%	1.5%	0.4%	0.9%
Serv. Inmobiliarios y alquiler	0.5%	0.7%	0.7%	0.5%	0.9%	0.9%	0.3%	0.3%
Serv. Profesionales, científicos y técnicos	1.2%	2.3%	1.1%	2.1%	1.3%	4.0%	1.1%	2.2%
Serv. Corporativos	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%
Serv. Apoyo a negocios y manejo de desechos	4.5%	3.9%	3.6%	2.8%	3.8%	4.5%	2.6%	3.0%
Serv. Educativos	3.8%	5.4%	5.3%	6.3%	4.3%	6.3%	5.7%	6.2%
Serv. Salud y asistencia social	2.9%	3.9%	2.3%	3.4%	2.3%	3.5%	2.5%	3.5%
Serv. Esparcimiento cult., deport., y recreativos	0.7%	0.9%	1.3%	1.3%	0.9%	0.9%	0.7%	0.9%
Serv. Alojamiento temporal	7.4%	6.4%	7.4%	8.1%	6.9%	7.0%	8.6%	9.3%
Otros serv. Excep. Act. Gub.	9.7%	8.4%	10.2%	9.4%	11.2%	9.6%	10.1%	10.0%
Actividades Gubernamentales.	3.7%	5.7%	3.9%	5.3%	4.0%	5.5%	4.9%	5.8%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% de población ocupada en los cinco sectores resaltados	66%	61%	66%	61%	66%	56%	66%	59%

Nota: En las actividades de comercio al por menor se incluyen la venta ambulante de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH (2018).

²⁰ Este sector incluye unidades económicas que poseen acciones de otras compañías del mismo grupo como parte de una estrategia de planeación financiera, y tenedoras de acciones que además de mantener el capital social de otras unidades económicas del mismo grupo, las dirigen y controlan.

Algo que llama la atención en el análisis es que, aunque no se observa una segregación laboral, la comparación de los ingresos medios en las seis actividades marcadas en la tabla 3, por grupo étnico y región económica, sí muestra una diferencia salarial entre grupos (véase el cuadro 4). Por ejemplo, los trabajadores indígenas del norte que trabajan en la industria manufacturera, ganan en promedio, \$1, 294 (mensuales) menos que los trabajadores del grupo contrario en la misma región y sector. Dado que esta diferencia se repite en todos los sectores y regiones, se plantea que probablemente, la diferencia salarial en contra de los indígenas se debe a factores socio-culturales, entre ellos, la discriminación.

Cuadro 4. Ingreso promedio en los sectores de mayor ocupación de los trabajadores por región

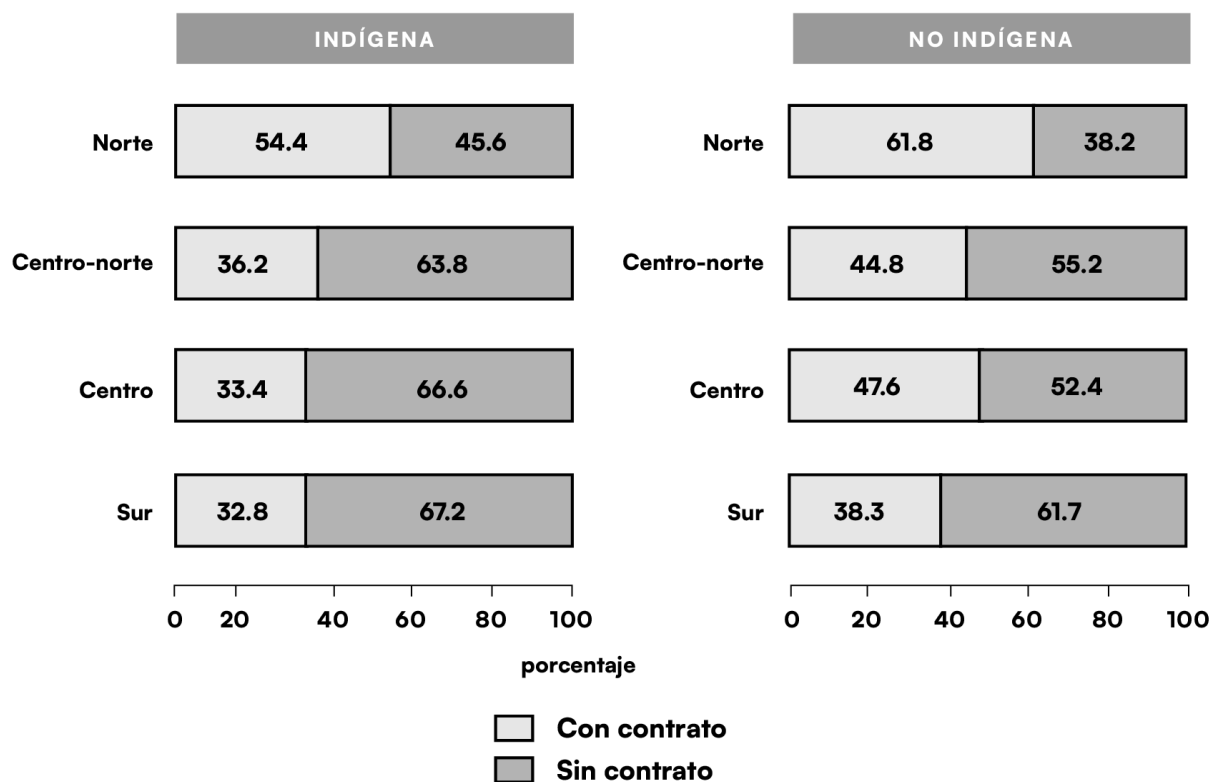
Grupo étnico	Norte		Centro norte		Centro		Sur	
	salario medio	sector de ocupación	salario medio	sector de ocupación	salario medio	sector de ocupación	salario medio	sector de ocupación
Indígenas	\$6,687	Ind. Manufc.	\$4,685	Actv. Primarias	\$5,694	Ind. Manufc.	\$2,795	Actv. Primarias
	\$5,582	Actv. Primarias	\$5,892	Ind. Manufc.	\$5,980	Construcción	\$4,046	Comercio al por menor
	\$6,477	Comercio al por menor	\$6,825	Construcción	\$4,991	Comercio al por menor	\$5,567	Construcción
	\$4,971	Otros serv. Excp. Actv. Gub.	\$4,787	Comercio al por menor	\$3,707	Otros serv. Excp. Actv. Gub.	\$3,150	Otros serv. Excp. Actv. Gub.
	\$6,775	Construcción	\$4,086	Otros serv. Excp. Actv. Gub.	\$3,419	Actv. primarias	\$3,943	Serv., alojamiento temporal
Promedio total	\$6,098		\$5,255		\$4,758		\$3,900	
No indígenas	\$7,981	Ind. Manufc.	\$7,086	Ind. Manufc.	\$7,109	Ind. Manufc.	\$3,184	Actv. Primarias
	\$6,510	Comercio al por menor	\$5,228	Comercio al por menor	\$5,922	Comercio al por menor	\$4,620	Comercio al por menor
	\$8,570	Construcción	\$5,243	Actv. Primarias	\$7,056	Construcción	\$5,877	Construcción
	\$5,654	Otros serv. Excp. Actv. Gub.	\$4,477	Otros serv. Excp. Actv. Gub.	\$4,841	Otros serv. Excp. Actv. Gub.	\$3,393	Otros serv. Excp. Actv. Gub.
	\$6,979	Serv. Alojamiento temporal	\$6,858	Construcción	\$5,210	Serv. Alojamiento temporal	\$4,641	Serv. Alojamiento temporal
Promedio total	\$7,139		\$5,778		\$6,028		\$4,343	

Nota: el cuadro presenta el ingreso promedio de las cinco actividades con mayor porcentaje de trabajadores (indígenas y no indígenas) por región.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH (2018).

Otro elemento que se consideró en la búsqueda de explicaciones a este diferencial salarial, fueron las condiciones de trabajo en las que se desenvuelven cada grupo de trabajadores. Porque de acuerdo a literatura, esta situación representa una de las fuentes de desigualdad (De la Luz-Tovar y Samario-Zarate, 2023). En la gráfica 2, se muestra información sobre la existencia de un contrato en las relaciones de trabajo, donde la presencia de un convenio laboral se considera un indicio del grado de formalidad del empleo o, bien, de la posibilidad de acceder a las prestaciones de ley pautadas para los trabajadores en los empleos formales. Obsérvese que, aunque la falta de un contrato laboral afecta a los dos grupos de trabajadores, las personas indígenas sin este derecho representan la mayoría en cada una de las regiones analizadas. Por otro lado, dentro del grupo indígena, se observa que los que trabajan de la región norte tienen más acceso a un contrato laboral.

Gráfica 2. Condiciones de ocupación de los trabajadores por adscripción étnica y región



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH (2018).

Los datos analizados no permiten concluir que la desigualdad salarial observada entre los dos grupos de trabajadores, se deba a diferencias de productividad de los individuos o cuestiones relacionadas con la segmentación laboral, pareciera más bien, que la adscripción étnica de estos representa la única fuente de desigualdad. Se podría considerar que la evidencia mostrada en los datos constituye un indicio de fenómenos socioculturales, como por ejemplo la discriminación, en el mercado laboral mexicano que desfavorece a los trabajadores indígenas en los mercados laborales. Sin embargo, para obtener conclusiones más robustas, a continuación, se presentan los resultados de la brecha salarial étnica por regiones, así como su respectiva descomposición.

3.2 Corrección del sesgo de selección

El cuadro 5, muestra los resultados del modelo de selección y la ecuación corregida de salarios para el grupo indígena, tanto a nivel nacional, como para cada una de las cuatro regiones del país. Los resultados del modelo *probit* indican que los años de educación, tienen un efecto positivo en la probabilidad de que un indígena de 14 a 65 años forme parte de la fuerza de trabajo. Por otro lado, se observa que, a mayor edad (edad2), dicha probabilidad se reduce. Los factores ser mujer, tener hijos y no ser soltero, también reducen la probabilidad esperada.

La ecuación corregida de ingresos muestra que los elementos asociados al capital humano (años de educación, experiencia y su cuadrado), tienen el efecto esperado en el grupo indígena. Las horas de trabajo tienen un efecto positivo. La condición de mujer —aunque en la mayoría de las regiones tiene el efecto esperado— no es significativa, probablemente porque esta característica pierde relevancia ante la condición de persona indígena. Hablar una lengua propia no trae ventajas y, en la mayoría de las regiones, no fue estadísticamente significativa. El tipo de localidad y en concreto, las urbanas tuvieron el efecto esperado. Las variables del entorno laboral muestran que no tener contrato y prestaciones afectan negativamente a los ingresos. El sector de actividad de la empresa es significativo y, en el caso de las actividades terciarias el signo es negativo. Un aspecto importante a mencionar es que el coeficiente de Mills (λ), muestra evidencia de un problema de selección muestral en la población indígena, justificándose así, la corrección de Heckman.

Cuadro 5. Ecuaciones de ingreso del grupo indígena corregidas por sesgo de selección.

Variables \ Región	Indígenas b/se (nacional)	Indígenas b/se (Norte)	Indígenas b/se (Centro- Norte)	Indígenas b/se (Centro)	Indígenas b/se (Sur)
Variable dependiente: log del salario mensual					
Años de educación	0.039*** (0.002)	0.030*** (0.004)	0.042*** (0.004)	0.036*** (0.003)	0.043*** (0.003)
Experiencia	0.010*** (0.002)	0.003 (0.004)	0.011** (0.004)	0.004 (0.003)	0.014*** (0.003)
Experiencia2	-0.000*** (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000** (0.000)
Horas trabajadas a la semana	0.016*** (0.000)	0.017*** (0.001)	0.014*** (0.001)	0.017*** (0.000)	0.016*** (0.000)
Mujer	-0.033 (0.022)	0.006 (0.052)	-0.040 (0.047)	-0.030 (0.039)	-0.007 (0.037)
No hablante lengua indígena	0.077*** (0.014)	-0.028 (0.036)	-0.004 (0.039)	0.046 (0.030)	0.043* (0.021)
Localidad semiurbana	-0.001 (0.016)	-0.001 (0.060)	0.105** (0.036)	-0.009 (0.024)	0.016 (0.027)
Localidad urbana	0.073*** (0.013)	0.151*** (0.029)	0.092*** (0.027)	0.014 (0.022)	0.089*** (0.023)
Pequeñas y medianas empresas	0.002 (0.017)	0.037 (0.034)	0.023 (0.034)	0.003 (0.033)	-0.011 (0.034)
Sin contrato	-0.246*** (0.015)	-0.157*** (0.034)	-0.196*** (0.031)	-0.247*** (0.030)	-0.295*** (0.027)

(continúa...)

(... continúa)

Variables \ Región	Indígenas b/se (nacional)	Indígenas b/se (Norte)	Indígenas b/se (Centro- Norte)	Indígenas b/se (Centro)	Indígenas b/se (Sur)
Ninguna prestación laboral	-0.291*** (0.014)	-0.212*** (0.033)	-0.287*** (0.029)	-0.244*** (0.027)	-0.347*** (0.025)
Actividades secundarias	0.122*** (0.017)	-0.050 (0.038)	0.073* (0.036)	0.276*** (0.033)	0.238*** (0.032)
Actividades terciarias	-0.070*** (0.016)	-0.079* (0.038)	-0.133*** (0.033)	0.089** (0.033)	-0.009 (0.030)
Actividades gubernamentales	0.232*** (0.029)	0.487*** (0.072)	0.227*** (0.062)	0.327*** (0.060)	0.245*** (0.049)
Constante	7.360*** (0.046)	7.660*** (0.104)	7.512*** (0.091)	7.309*** (0.089)	7.191*** (0.082)

Modelo de selección: formar parte de la población ocupada (PL=1)

Edad	0.192*** (0.005)	0.210*** (0.013)	0.171*** (0.010)	0.195*** (0.008)	0.197*** (0.008)
Edad2	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)
Mujer	-0.754*** (0.031)	-0.770*** (0.086)	-0.690*** (0.070)	-0.749*** (0.055)	-0.798*** (0.052)
No es soltero	-0.075* (0.031)	0.098 (0.082)	0.105 (0.069)	0.013 (0.055)	0.099 (0.053)
Tiene hijos	-0.557*** (0.036)	-0.593*** (0.097)	-0.609*** (0.080)	-0.589*** (0.064)	-0.483*** (0.061)
Años de educación	0.024*** (0.003)	0.028*** (0.007)	0.026*** (0.006)	0.026*** (0.005)	0.021*** (0.004)
Constante	-2.479*** (0.077)	-2.789*** (0.217)	-2.101*** (0.173)	-2.573*** (0.136)	-2.516*** (0.129)

Mills

Lambda	-0.104* (0.043)	-0.212* (0.097)	-0.088 (0.094)	-0.160* (0.076)	-0.089 (0.077)
Rho	-0.162	-0.371	-0.144	-0.258	-0.135
Sigma	0.637	0.572	0.611	0.621	0.661
Núm. Observaciones	20,956	2,935	4,172	6,591	7,258
Seleccionados	15,168	2,120	3,064	4,650	5,334
No seleccionados	5,788	815	1,108	1,941	1,924
Wald chi2(14)	8461.15	1021.22	1527.21	2654.23	3533.84
Prob > chi2	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Significancia estadística: * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001. Nota: la categoría de comparación para las variables categóricas tamaño de localidad y sector de actividad de la empresa son; rural y sector primario.

Fuente: elaboración propia con base en la ENIHG-N 2018.

3.3 Descomposición de la brecha salarial étnica por región

El cuadro 6, presenta los resultados de la brecha salarial estimada y la descomposición de Oaxaca-Blinder, corregidos con el método de Heckman. En primer lugar, se destaca que a nivel nacional la brecha salarial étnica es del 33%.²¹ Además, debido a que su descomposición muestra que la parte no explicada es mayor (54%), se plantea que, a nivel nacional, la diferencia salarial se explica en promedio, por otros factores no observados, por ejemplo, la discriminación laboral que sufren los indígenas en el mercado laboral. Este resultado es consistente con lo observado por otros autores a nivel nacional, en donde se indica una brecha salarial étnica, atribuida principalmente a factores no explicados o discriminatorios (Aguilar-Rodríguez et al., 2018; De la Luz-Tovar y Samario-Zarate, 2023).

En cuanto a las diferencias a nivel regional, se advierte que en el Centro y Sur de México se presenta la mayor desventaja salarial para los trabajadores indígenas, con diferenciales en contra del 32% y 26% respectivamente. Además, se observa que, en estas mismas regiones, la proporción no explicada de la brecha salarial indígena es mayor que la parte imputada a las capacidades y características observables en este grupo de trabajadores. Una cuestión a destacar es que estos resultados permiten confirmar positivamente la hipótesis inicial, en la que se asumió que en la región sur las desventajas salariales de la población indígena son mayores.

**Cuadro 6. Estimación y descomposición de la brecha salarial étnica
 Por regiones económicas**

Componentes	Nacional	Norte	Centro-Norte	Centro	Sur
Brecha Salarial étnica	33%	15%	12%	32%	26%
Parte explicada	46%	61%	72%	43%	44%
Parte no explicada	54%	39%	28%	57%	56%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH (2018).

Opuesto a lo anterior, se distingue que en los mercados laborales de la región norte y centro-norte del país, la brecha salarial étnica es menor, incluso se encuentran por debajo del promedio nacional (33%), con 15% y 12% respectivamente. Probablemente, esta diferencia en las desventajas salariales, sea uno de los factores que más explica la acelerada migración de indígenas hacia estas regiones (Cárdenas Gómez, 2014; González Chévez, 2009; Granados Alcantar, 2005; Granados Alcantar y Quezada Ramírez, 2018). Por otro lado, a diferencia del centro y sur, se observa que, en estos mercados laborales, la parte asociada a las características observables en los trabajadores tiene el mayor peso en la brecha salarial, por lo que se puede suponer que, en estas dos regiones del país, la brecha salarial étnica se explica por las diferencias grupales en la productividad.

Para examinar con detalle cuáles son los elementos que más impactan en la brecha salarial étnica, en el cuadro 7, se presenta el desglose de la parte explicada en cada una de las regiones. Para interpretar esta información se debe tener presente que los coeficientes positivos indican cuáles son las características del grupo indígena que los ponen en desventaja y, por ende, contribuyen a la existencia de la brecha salarial; mientras que los valores negativos indican lo contrario. Una cuestión más a señalar es que las celdas sombreadas resaltan las características de mayor peso en la desventaja señalada.

²¹ Para obtener esta diferencia reportada, primero se aplicó el exponencial a los resultados de la brecha salarial y su descomposición, que fueron estimados en logaritmos. Después de esto se calcularon las respectivas proporciones de la parte explicada y no explicada en la brecha total.

**Cuadro 7. Desglose de la parte explicada de la brecha salarial étnica
 Por regiones económicas**

Características observables	Nacional	Norte	Centro-Norte	Centro	Sur
Años de educación	19.73%	39.48%	39.61%	23.49%	18.59%
Experiencia	-2.48%	-3.94%	-16.54%	-1.48%	-5.39%
Experiencia al cuadrado	0.74%	0.73%	8.88%	-0.07%	2.87%
Horas trabajadas por semana	-1.80%	-4.41%	-4.17%	-1.82%	3.26%
Sexo biológico	0.07%	0.04%	0.07%	0.08%	0.12%
Hablante de lengua indígena	3.47%	1.17%	2.13%	-1.26%	8.68%
Tamaño de localidad	6.68%	7.25%	10.76%	5.73%	3.00%
Tamaño de la empresa	0.97%	-0.44%	1.82%	0.39%	0.72%
Existencia de contrato laboral	10.08%	9.01%	17.42%	10.98%	6.76%
Acceso a prestaciones laborales	8.43%	5.84%	16.56%	7.64%	5.66%
Sector de actividad	0.55%	6.36%	-4.52%	-0.72%	-0.35%
Total	46.43%	61.09%	72.03%	42.98%	43.92%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH (2018).

Dicho lo anterior, el cuadro 7 muestra que en general, las características que más explican la brecha salarial étnica son: los años de escolaridad, la ausencia de un contrato de trabajo y la falta de acceso a prestaciones laborales. Es decir, en todas las regiones analizadas, las diferencias salariales en contra de los trabajadores indígenas se atribuyen a la menor escolaridad de estos y a las condiciones de precariedad en las que laboran. Asimismo, se señala que el peso de estos tres elementos es mayor en la región del centro-norte del país y menor, en la región sur.

Otra cuestión a resaltar en la tabla es que hablar una lengua indígena representa un factor de desventaja salarial para los trabajadores de origen étnico en casi todas las regiones y, sobre todo, en la región del sur.²² Este resultado es coherente con los hallazgos de otras investigaciones (Arceo-Gómez y Torres, 2021) y resalta el hecho de que esta habilidad no representa una cualidad útil en los mercados laborales de la mayoría regiones. Otra de las características que más desventaja genera para los indígenas, por estar presente en casi todas las regiones de análisis, es el tamaño de la localidad que es particularmente importante en la región centro-norte (10.8%), en donde se encuentran los principales centros agrícolas de exportación.²³

Un resultado que consideramos importante es que, en la brecha explicada, el efecto de la experiencia al cuadrado es positivo. Es decir, a pesar de que los trabajadores indígenas tienen mayor experiencia potencial, la depreciación del salario a medida que avanza la edad del trabajador es más precipitada en los indígenas, lo que contribuye a ampliar la brecha salarial a través del tiempo. Esta situación podría atribuirse a dos razones. La primera, al hecho de que los trabajadores indígenas se ocupan en actividades de poca especialización que no requieren una actualización constante de sus habilidades. La segunda, a

22 Los datos de la encuesta, no permiten observar claramente la razón de esta desventaja. Sin embargo, esta situación se puede asociar al hecho de que los indígenas que no dominan el idioma español, pueden tener desventajas en el mercado laboral como, un menor acceso a ciertos sectores económicos o a la vulneración de sus derechos laborales.

23 De acuerdo con la literatura (CONEVAL, 2019; Téllez Vázquez et al., 2013), este hecho se puede atribuir a que la población indígena de las pequeñas localidades tiene opciones laborales reducidas, de poca especialización y con remuneraciones muy bajas, como las actividades agrícolas y artesanales.

la existencia de un fenómeno subjetivo en el mercado laboral que podría estar sustentado en la discriminación estadística hacia los indígenas. Al analizar esta depreciación del salario por regiones, se observó que esta es mucho más pronunciada en el centro-norte (9%) y sur (3%) del país.

Finalmente, se destaca que las características que contribuyen a cerrar la brecha salarial por tener coeficientes con signo negativo e indicar ventaja para el grupo de los trabajadores indígenas, son solamente dos: la experiencia laboral y las horas de trabajo por semana. Sin embargo, esta situación, más que una ventaja, resalta el hecho de que a pesar de que los trabajadores indígenas tienen más experiencia y trabajan jornadas laborales más largas, el mercado laboral tiende a desvalorizarlas, por ello, la escasa contribución de estos factores en la reducción de la brecha salarial étnica, sobre todo en la región centro.

Conclusiones

De acuerdo con la literatura, para el caso de México, no existen investigaciones que analicen el problema de la discriminación salarial hacia los trabajadores indígenas desde una perspectiva regional, la escasa literatura disponible se enfoca en la discusión del contexto nacional. Esto probablemente se deba a la falta de datos y encuestas que reflejen la realidad laboral de la población indígena, ya que, además del censo, la única encuesta que permite obtener información de manera continua sobre algunas características laborales de la población indígena es la ENIGH. Llama la atención que la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), que es la principal fuente de análisis para el estudio de las condiciones del mercado de trabajo en México, no tenga información sobre la auto identificación étnica de los trabajadores.

Bajo este contexto, esta investigación presenta una primera aproximación al tema, buscando, en la medida en la que los datos lo permitieron, proporcionar un panorama general de las condiciones de desigualdad salarial que enfrentan los indígenas en cada una de las regiones (Norte, Centro-Norte, Centro y Sur). La importancia del análisis se sustenta en el hecho de conocer las razones detrás de la desigualdad a nivel regional y, con ello, indagar si la movilidad de los trabajadores indígenas hacia otras regiones constituye una forma de mitigar las condiciones de desigualdad laboral que enfrentan en la región sur, lugar de origen de la mayoría de los trabajadores indígenas migrantes (Granados Alcantar, 2005; Sariego Rodríguez, 2016; Téllez Vázquez et al., 2013).

Entre los resultados más importantes se mencionan los siguientes. Primero, existe una diferencia estadísticamente significativa, en los ingresos laborales de los trabajadores cuando se considera únicamente su origen étnico y la región en la que se encuentran ubicados. El análisis de los datos y, en específico, el análisis de varianza entre el ingreso y el factor étnico y regional mostró que, aunque la movilidad de los indígenas desde el sur hacia otras regiones incrementa sus ingresos, su condición étnica los penaliza, ya que, en todas regiones, su ingreso laboral es inferior al de los trabajadores no indígenas.

En segundo lugar, la muestra estadística no proporcionó evidencias concluyentes de que el diferencial salarial entre los dos grupos de análisis sea resultado de diferencias en el perfil de los trabajadores o, bien, de una marcada segmentación laboral que encasille a los trabajadores indígenas en un cierto tipo de ocupaciones. La única causa posible de desigualdad fueron las condiciones de contratación en cada grupo de trabajadores. Sobre estas condiciones, se puede observar que los indígenas, se emplean en mayor proporción, sin un acuerdo legal que establezca las condiciones de trabajo, los salarios y las prestaciones de ley. Por lo que esta falta de amparo legal, podría ser una importante fuente de desigualdad salarial entre los dos grupos de trabajadores.

Tercero, el cálculo de la brecha salarial étnica permitió confirmar que, en todas las regiones del país, los trabajadores indígenas enfrentan una desventaja en sus ingresos. Además, que esta brecha se comporta de manera distinta en cada una de las regiones del país. Por ejemplo, se encontró que esta desigualdad es más pronunciada en el centro y sur del país, ya que en estas regiones la brecha salarial étnica es más del doble que en el norte y centro norte. Es posible que la causa de la mayor profundidad de la brecha en la región sur se deba a su atraso en términos de actividad económica, atribuido a su vocación de agricultura de bajo rendimiento y mano de obra poco calificada, lo que resulta en un estancamiento de los salarios y en pobreza laboral para este grupo poblacional. En el caso de la región centro, la profundidad de la brecha salarial étnica podría ser resultado del amplio fenómeno discriminatorio que sufren los indígenas en esta región (Horbath, 2008) y que, en parte, explica el hecho de que la ciudad de México sea un lugar de expulsión de trabajadores indígenas (Granados Alcantar, 2005; Granados Alcantar y Quezada Ramírez, 2018).

Cuarto, al descomponer la brecha salarial étnica en el componente explicado por las características observables entre los trabajadores y el componente residual —atribuido a factores no observables como los prejuicios sociales o la discriminación—, se pudo distinguir una diferencia muy importante entre regiones. En el centro y sur del país, el componente residual tiene un peso mayor al 55%, lo que indica que, en estos mercados laborales, los trabajadores indígenas son retribuidos a tasas diferentes por cuestiones ajenas a su desempeño laboral. En cambio, en el centro-norte y norte, el componente residual es menor al 40%, lo que sugiere que existe una menor predisposición a diferenciar a los grupos indígenas y, por ende, que la brecha salarial se explicaría por las diferencias grupales en la productividad.

Quinto, al descomponer la parte explicada de la brecha salarial étnica, se encontró que, en todas las regiones, los trabajadores indígenas reciben salarios inferiores, principalmente por tener menos años de escolaridad y enfrentar condiciones de precariedad laboral como la inexistencia de un contrato y la falta de prestaciones. Otros elementos de desventaja en todas las regiones fueron: el tamaño de la localidad en la que habitan, ser hablante de una lengua indígena y la tasa de depreciación del salario a medida que se avanza en edad. La cuestión de las localidades se debe a que la mayor parte de la población indígena se ubica en pequeños centros poblacionales con opciones laborales reducidas y de poca especialización, que repercuten en sus ingresos (CONEVAL, 2019; Téllez Vázquez et al., 2013). En cambio, las desventajas asociadas a la lengua y la tasa de depreciación más rápida de sus salarios se relacionan con los prejuicios socioculturales y con la discriminación. Una cuestión más señalar es que el coeficiente “sector de actividad”, no mostró un comportamiento que indicara que la segregación ocupacional de los indígenas tiene un gran peso en la brecha salarial étnica.

A partir de estos hallazgos podemos contestar las incógnitas planteadas para esta investigación ¿Existen diferencias territoriales en las condiciones de desigualdad salarial para los trabajadores indígenas? La evidencia obtenida indica que, sí. ¿Se puede concluir que la brecha de ingresos se atribuye a diferencias en el perfil laboral y ocupacional entre los dos grupos de trabajadores o simplemente, a una discriminación laboral sistemática en su contra de los indígenas? Los resultados indican respuestas diferenciadas según la región. Por ejemplo, en el centro y sur del país, las ganancias de los trabajadores se ven afectadas por su condición étnica ya que una buena parte de la brecha responde a factores no explicados como los prejuicios socioculturales y a la discriminación. En el norte y centro-norte, en cambio, podemos decir que la brecha se debe principalmente a factores asociados a las diferencias en productividad.

De ahí que se concluya que los factores socioculturales, incluida la discriminación laboral, que desfavorecen a la población indígena en el centro y sur del país, representen los principales factores causantes de sus bajos salarios. Mientras que en el norte y centro-norte, la principal causa de los bajos salarios en este grupo son las desventajas asociadas al atraso que enfrenta como grupo étnico y que se reflejan en menor educación formal, menor experiencia en actividades de alta productividad y condiciones de trabajo desfavorables.

Referencias

- Aguilar-Rodríguez, A., Miranda, A., y Zhu, Y. (2018). Decomposing the language pay gap among the indigenous ethnic minorities of Mexico: Is it all down to observables? *Economics Bulletin*, 38(2), 689-695.
- Arceo-Gómez, E. O., y Torres, P. (2021). Brechas salariales por auto identificación indígena y rasgos lingüísticos en México. *Sobre México Temas de Economía*, 1(3), 129-161. <https://doi.org/10.48102/rsm.vi3.94>
- Ávila Sánchez, M. de J., y Jáuregui Díaz, J. A. (2021). Interseccionalidad y desigualdad étnica en el mercado laboral de la Zona Metropolitana de Monterrey. *Intersticios sociales*, (22), 207-235.
- Barabas, A. (2000). La construcción del indio como bárbaro: de la etnografía al indigenismo. *Alteridades*, 10(19), 9-20.
- Blinder, A. S. (1973). Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates. *The Journal of Human Resources*, 8(4), 436-455. <https://doi.org/10.2307/144855>
- Borjas, G. J. (2013). *Labor Economics* (6th ed.). McGraw-Hill.
- Canedo, A. (2019). Labor Market Discrimination Against Indigenous Peoples in Mexico: A Decomposition Analysis of Wage Differentials. *Iberoamericana — Nordic Journal of Latin American and Caribbean Studies*, 48(1), 12-27. <https://doi.org/10.16993/iberoamericana.433>
- Cárdenas Gómez, E. P. (2014). Migración interna e indígena en México: Enfoques y perspectivas. *Intersticios Sociales*, (7), 1-28.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2019). *La pobreza en la población indígena de México, 2008-2018*. https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Documents/Pobreza_Poblacion_indigena_2008-2018.pdf
- Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación (2023). *Discriminación en contra de la población indígena en México*. https://www.conapred.org.mx/index.php?contenido=noticias&id=798&id_opcion=328&op=448#:~:text=La%20situaci%C3%B3n%20de%20discriminaci%C3%B3n%20de,a%20alguna%20minor%C3%ADa%20religiosa%2C%20etc
- De la Luz-Tovar, C., y Samario-Zarate, J. (2023). El efecto del origen étnico en el mercado laboral mexicano: Un análisis de la discriminación salarial en la población indígena. *Contaduría y Administración*, 68(2), 322-349. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2023.4649>
- Doeringer, P. B., y Piore, M. J. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis* (1st. ed.) Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003069720>
- Echeverría Echevarría, R. (2016). Mujeres indígenas rurales trabajadoras domésticas: Exclusión social en el espacio urbano de Mérida Yucatán. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales*, 25(49—1), 93-110 (actualizado el 2022-09-19). <https://doi.org/10.20983/noesis.2016.12.7>
- Gracia, M., y Horbath, J. (2019). Condiciones de vida y discriminación a indígenas en Mérida, Yucatán, México. *Estudios sociológicos*, 37(110), 277-307. <http://dx.doi.org/10.24201/es.2019v37n110.1666>
- Goffman, E. (1970). *Estigma, la identidad deteriorada*. Amorrortu.
- Gómez, M. C. (2018). Retornos a la educación y premios por calificación: estimación y sesgos asociados al caso argentino. *Equidad y Desarrollo*, (30), 11-37. <https://doi.org/10.19052/ed.4327>
- González Chévez, L. (2009). Movilidad laboral. Imposición estructural para la incorporación indígena a los mercados de trabajo en contextos globales. *Migración y Desarrollo*, (13), 27—45.
- Granados Alcantar, J. A. (2005). Las nuevas zonas de atracción de migrantes indígenas en México. *Investigaciones Geográficas*, (58), 140-147. <https://doi.org/10.14350/rig.30052>

- Granados Alcantar, J. A., y Quezada Ramírez, M. F. (2018). Tendencias de la migración interna de la población indígena en México, 1990-2015. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 33(2), 327-363. <https://doi.org/10.24201/edu.v33i2.1726>
- Heckman, J. J. (1979). Sample Selection Bias as a Specification Error. *Econometrica*, 47(1), 153—161. <https://doi.org/10.2307/1912352>
- Horbath, J. E. (2008). La discriminación laboral de los indígenas en los mercados urbanos de trabajo en México: revisión y balance de un fenómeno persistente. En *Pobreza, exclusión social y discriminación étnico-racial en América Latina y el Caribe* (pp. 25—52). Clacso/ Siglo del Hombre.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2018). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares. Nota técnica*. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enigh/nc/2018/doc/enigh2018_ns_nota_tecnica.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2022). *Encuesta Nacional sobre Discriminación. ENADIS 2022. Presentación de Resultados*. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2023/ENADIS/ENADIS_Nal22.pdf
- Janssen, E. (2005). Concentración y segmentación de los mercados laborales en el México urbano. Un análisis por género. *Papeles de Población*, 11(46), 45-78.
- Mcconnell, C., Brue, S., y Macpherson, D. (2007). *Economía Laboral*. McGraw-Hill Interamericana de España.
- Mora, J. J. y Arcila, A. M. (2014). Brechas salariales por etnia y ubicación geográfica en Santiago de Cali (Colombia). *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 18(1), 34-53. <https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.2204>
- Oaxaca, R. (1973). Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets. *International Economic Review*, 14(3), 693—709. <https://doi.org/10.2307/2525981>
- Oehmichen, C. (2007). Violencia en las relaciones interétnicas y racismo en la ciudad de México. *Identidades étnicas*, 1(2), 91-117.
- Raudales, N., y Sánchez, E. J. (2018). Los rendimientos de la educación en Honduras, 2002-2011. *Portal de la Ciencia*, (14), 113—123. <https://doi.org/10.5377/pc.v0i14.6643>
- Reyes Gómez, L. (1998). Prejuicio, estereotipo y discriminación hacia los indígenas en México. En *Anuario 1997 del Centro de Estudios Superiores de México y Centroamérica* (pp. 179-197). Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas, Centro de Estudios Superiores de México y Centroamérica. <https://repositorio.cesmeca.mx/bitstream/handle/11595/770/09%20Reyes.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sariego Rodríguez, J. L. (2016). Matrices indígenas del norte de México. *Desacatos. Revista De Ciencias Sociales*, (50), 172-183. <https://doi.org/10.29340/50.1548>
- Téllez Vázquez, Y., Ruiz Guzmán, L., Velázquez Isidro, M., y López Ramírez, J. (2013). *Presencia indígena, marginación y condición de ubicación geográfica: La situación demográfica de México 2013*, 125-139. Consejo Nacional de Población. http://www.conapo.gob.mx/work/models/CONAPO/Resource/2468/2/images/SDM_2013.pdf
- Vicéns Otero, José (2012). Descomposición de Oaxaca-Blinder en Modelos Lineales y No Lineales. L.R.Klein — Centro Gauss Facultad de CC.EE. y EE. Universidad Autónoma de Madrid. <https://www.uam.es/uam/media/doc/1606862171313/blinder-oaxaca.pdf>


Mercados locales y seguridad alimentaria. El caso de las regiones Milpera y Puuc en Yucatán


Local markets and food security. The case of the Milpera and Puuc regions in Yucatan


Ana Laura Bojórquez Carrillo¹, Monserrat Vargas Jiménez² y Mireya Noemí Hernández Islas³

Fecha de recepción: 15 de agosto del 2023

Fecha de aceptación: 13 de septiembre del 2023

1 Nacionalidad: mexicana. Adscripción: Universidad Autónoma de Yucatán  ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0830-2508> Correo: anabc@correo.uady.mx

2 Nacionalidad: mexicana. Adscripción: Universidad Autónoma de Yucatán  ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4303-6631> Correo: monsevj27@gmail.com

3 Nacionalidad: mexicana. Adscripción: Universidad Autónoma de Yucatán  ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4220-2108> Correo: mireya.hernandez@correo.uady.mx



Clasificada como competente internacional por Conahcyt



LICENCIA:
Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional.
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Resumen

La inseguridad alimentaria es un problema complejo a nivel mundial. Una parte importante de este problema es el suministro de alimentos. Los mercados locales pueden representar una estrategia para la construcción de capital social, así como estrategias para la subsistencia y la sostenibilidad de las cadenas de valor de alimentos, contribuyendo a la seguridad alimentaria y sus efectos. El objetivo de esta investigación es determinar si la existencia de un mercado municipal en las regiones Milpera y Puuc de Yucatán, favorece la existencia de seguridad alimentaria, el consumo o el gasto de alimentos naturales. La población se localiza en 18 municipios de Yucatán, México. Para llevar a cabo este estudio se realizó un estudio transversal, no experimental, de enfoque cuantitativo y alcance correlacional. Las principales técnicas que se aplicaron fueron la estadística descriptiva y las tablas de contingencia con respecto a 6 hipótesis. Este trabajo muestra que la existencia de mercados en las comunidades marca una diferencia significativa porque impacta positivamente en la seguridad alimentaria de los habitantes, ya que les permiten tener un acceso a una variedad más amplia de productos y al mismo tiempo, favorece la dinámica activa de la economía de la comunidad.

Palabras clave: Mercados locales, seguridad alimentaria, desarrollo local, sistemas alimentarios, zonas rurales.

Abstract

Food insecurity is a complex problem worldwide. A major part of this problem is the food supply. Local markets can represent a strategy for building social capital, as well as strategies for subsistence and sustainability of food value chains, contributing to food security and its effects. The objective of this research is to determine if the existence of a municipal market in the Milpera and Puuc regions of Yucatán favors the existence of food security, the consumption or the expense of natural foods. The population is located in 18 municipalities of Yucatán, Mexico. To carry out this study, a cross-sectional, non-experimental study, with a quantitative approach and correlational scope. The main techniques that were applied were descriptive statistics and contingency tables with respect to 6 hypotheses. This work shows that the existence of markets in the communities makes a significant difference because it positively impacts the food security of the inhabitants, since it allows them to have access to a wider variety of products and at the same time, favors the active dynamics of the economy of the community.

Keywords: Local markets, food security, local development, food systems, rural areas.

Introducción⁴

En el decenio de 2010-2020, América Latina se caracterizó por ser la región más desigual del mundo y México no es la excepción; esto implica que las brechas de desarrollo entre las áreas urbanas y rurales aumenten, por lo que se observa que la incidencia de la pobreza es mayor entre las personas que viven en áreas rurales, ocasionando que el 55.5% de los hogares tengan algún grado de inseguridad alimentaria. Esta situación es más aguda en las localidades rurales que en las zonas urbanas: en el campo, el 40.6% de la población presenta inseguridad alimentaria leve, 17.8% moderada y 11.3% severa (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, 2020).

Las oportunidades de decisión y variedad de alimentos en los hogares de contextos rurales han disminuido a lo largo del tiempo. Los hábitos de consumo de las comunidades con una fuerte cultura alimentaria nativa han sufrido cambios debido a la globalización (Bisht, 2020) y a la accesibilidad de la comida chatarra y rápida, a comparación con la accesibilidad y altos costos relativos de alimentos sanos, principalmente dentro las comunidades marginadas.

Adicionalmente, el modo en que los alimentos “se producen, elaboran, distribuyen, consumen y desperdician ha sufrido profundos cambios en las últimas décadas que hacen peligrar crecientemente la sostenibilidad, la equidad y la seguridad de la alimentación” (Naciones Unidas, 2021), por lo que surge la necesidad de revalorar la forma en la que se conciben los alimentos (Garduño et al., 2023, p. 10).

Se estima que el consumo insuficiente de frutas y verduras es el responsable por 1.7 millones de muertes cada año en el mundo (Organización Mundial de la Salud [OMS] y Organización Panamericana de la Salud [OPS], 2011), además de enfermedades como neoplasias gastrointestinales, isquémicas del corazón y enfermedades cerebrovasculares (Huamancayo-Espíritu y Pérez-Cárdenas, 2020).

En particular, los hogares de bajos ingresos tienden a consumir cantidades insuficientes de productos frescos (He y Morales, 2022). Esto se deriva principalmente de la gran desigualdad que existe en el mundo, ya que el 39% de la población mundial no puede permitirse una dieta saludable y el 8% seguirá padeciendo hambre en 2030 (igual que en 2015, cuando se puso en marcha la Agenda 2030) (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO] et al., 2022).

La seguridad alimentaria se identifica, precisamente, como un resultado deseable de una variedad de factores como la disponibilidad, el acceso, utilización y la distribución de alimentos. El suministro de alimentos suficientes, seguros, saludables y asequibles es una de las necesidades individuales y colectivas más destacadas (Godenau et al., 2020). Desafortunadamente, en 2021, el 29.3% de la población mundial padecía de inseguridad alimentaria moderada o grave y el 11.7% de inseguridad alimentaria grave (FAO et al., 2022).

En este contexto, hay diferencias relevantes entre los países desarrollados y en desarrollo. En los países desarrollados, bajo este mismo concepto, se presta más atención al vínculo entre el suministro de alimentos, las dietas y los problemas de salud (Godenau et al., 2020).

Frente a este panorama, varios autores se han pronunciado ante la necesidad de mejorar el sistema alimentario local, ya que ven una solución resiliente para mejorar los niveles de seguridad alimentaria y los mercados locales de agricultores es la forma más antigua y común de marketing directo para lograrlo (He y Morales, 2022; ver además Bisht, 2020; Godenau et al., 2020; Mefor et al., 2022).

4 Este artículo es un producto académico del proyecto 321286 “Corredor de Comercio Agroalimentario Popular y Solidario en las Regiones Milpera y Biocultural del Puuc en Yucatán” derivado de los Proyectos Nacionales de Investigación e Incidencia (Pronaii) del Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías (CONAHCYT).

La visión más optimista del mercado caracterizaría que las compras en el mercado benefician a la agricultura local para el productor, y al mismo tiempo, mejoran la seguridad y la calidad de los alimentos para el consumidor (He y Morales, 2022).

El objetivo de investigación es determinar si la existencia de un mercado municipal en las regiones Milpera y Puuc de Yucatán, favorece la existencia de seguridad alimentaria, un mayor consumo de frutas y verduras, un mayor consumo de alimentos naturales, menor consumo de alimentos procesados, un mayor gasto en frutas, verduras y, en general, de alimentos en las familias encuestadas.

Esta investigación es relevante, ya que, en Yucatán, persiste el acceso inequitativo a alimentos sanos y escaso acceso a alimentos de calidad, en contraparte, los productores rurales no cuentan con los espacios para distribuir adecuadamente su producción, restringiendo aún más la capacidad de consumo. En adición, se ha visibilizado la vulnerabilidad de las zonas rurales como las regiones Milpera y Puuc para el abasto de alimentos sanos y naturales, ya que son las regiones más alejadas de la capital del estado y en su mayoría, presentan carencias en infraestructura de mercados municipales como centros de abasto, dejando a la mayoría de los habitantes en extrema vulnerabilidad y con poco acceso a mercado (Álvarez et al., 2023).

1. Revisión de la literatura

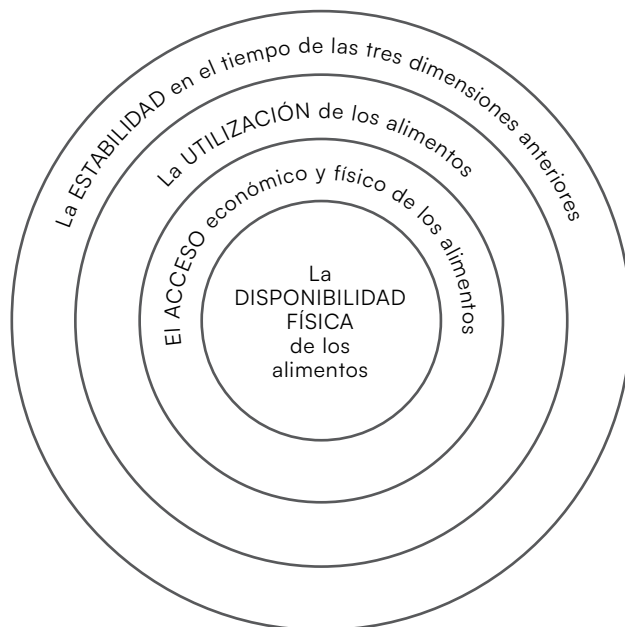
1.1 Seguridad alimentaria

Los sistemas alimentarios se componen de todos los elementos y actividades relacionadas a la producción, procesamiento, distribución, preparación y consumo de alimentos; es sostenible cuando garantiza la seguridad alimentaria y la nutrición para todos, no comprometiéndolos bases económicas, sociales y ambientales (OPS y OMS, 2018). La pauta cambiante de las aglomeraciones de la población, reflejada en la oferta y demanda de alimentos en zonas rurales y urbanas, crea desafíos y oportunidades para garantizar el acceso a dietas asequibles y saludables, en especial en las zonas rurales y periurbanas, donde vive casi la mitad de la población mundial, en la que los mercados resultan ser un factor significativo en la transformación de los sistemas agroalimentarios (FAO et al., 2023).

Los cambios en los sistemas alimentarios y los patrones de consumo afectan a la disponibilidad y acceso de dietas saludables, y a su vez a la seguridad alimentaria (FAO et al., 2023)⁵. La seguridad alimentaria “a nivel individual, familiar, nacional, regional y mundial... existe cuando todas las personas tienen, en todo momento, acceso físico y económico a suficiente alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias, en cuanto a los alimentos, a fin de llevar una vida activa y sana” (FAO, 1996). Para que se pueda conseguir esto, deben de cumplirse, por lo tanto, las 4 dimensiones de este concepto (ver Gráfica 1), de manera simultánea:

⁵ Para contribuir con el logro de la seguridad alimentaria existen otros movimientos de estudio como la soberanía alimentaria, que promueve el derecho de los individuos, pueblos, comunidades y países a definir sus propias políticas y estrategias alimentarias apropiadas a sus circunstancias particulares. No expuesta en este artículo.

Gráfica 1. Dimensiones de la seguridad alimentaria



Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO, 2011.

La seguridad alimentaria aborda a la “oferta” en su primera dimensión en función del nivel de producción de alimentos, los niveles de las existencias y el comercio neto, no limitada solo a la cantidad de alimentos disponibles sino también a la variedad y calidad de los mismos que permita garantizar una oferta suficiente y diversificada; sin un suministro adecuado las demás dimensiones se vuelven inalcanzables. Esta disponibilidad física proporciona las bases necesarias para que el acceso de los alimentos pueda materializarse, es decir, una vez que los alimentos se encuentran disponibles, es esencial que los individuos tengan la capacidad económica y física para acceder a ellos; la insuficiencia en el acceso ha conducido al diseño de políticas con mayor enfoque en materia de ingresos y gastos. La tercera dimensión plantea la utilización como la forma en la que el cuerpo aprovecha los nutrientes en los alimentos e involucra la ingesta de energía y nutrientes suficientes, la correcta preparación de los alimentos, la diversidad de la dieta y la buena distribución en el hogar aunados al buen uso biológico de los alimentos consumidos que contribuyen a su condición nutricional, asegurando una dieta equilibrada y saludable. Finalmente, la estabilidad de la seguridad alimentaria se logra cuando las tres dimensiones anteriores se mantienen a lo largo del tiempo, evitando crisis alimentarias y garantizando un acceso sostenible; considera que no se goza de completa seguridad alimentaria si no se tiene asegurado el debido acceso de manera periódica. Estas cuatro dimensiones son interdependientes y se complementan en la búsqueda de sistemas alimentarios que garanticen la seguridad alimentaria (FAO, 2011).

La inseguridad alimentaria se presenta, por lo tanto, cuando alguna o algunas de estas dimensiones no se cumplen, y se puede categorizar en dos tipos: crónica o transitoria; la primera ocurre cuando las personas no tienen la capacidad para satisfacer sus necesidades alimentarias mínimas durante un periodo largo o de forma persistente, mientras que la segunda, cuando disminuye la capacidad de acceder o producir el alimento suficiente para mantener una ingesta adecuada de manera temporal (FAO, 2011).

La inseguridad alimentaria limita o hace incierta la alimentación de las personas, lo que se perpetúa por niveles crecientes de desigualdad económica, sueldos bajos, altos costos de alimentos, atención

médica, vivienda y otras necesidades. Asimismo, las iniciativas gubernamentales a menudo se enfocan al acceso de alimentos para personas con bajos recursos, sin embargo, esto es insuficiente para tratar de manera efectiva la inseguridad alimentaria de toda la comunidad. Se necesita mayor investigación para examinar la sostenibilidad de estos proyectos y asegurar que los beneficios y riesgos de dónde, qué, cómo, se cultivan y producen los alimentos transportados, distribuidos, accedidos y consumidos son compartidos equitativamente (Herrington y Mix, 2019).

La seguridad alimentaria se relaciona, de manera directa o indirecta, con todos los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) propuestos por las Naciones Unidas (2015). Desafortunadamente, con la pandemia de la COVID-19, el indicador 2.1.2 del ODS 2, sobre la prevalencia de la inseguridad alimentaria moderada o grave, tuvo un retroceso (FAO et al., 2022).

En México, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) mide el acceso de los alimentos basado en el enfoque de la seguridad alimentaria, para esta aproximación, se estima el nivel de seguridad alimentaria en la que se encuentran los hogares, este indicador es calculado con la Escala Mexicana de Seguridad Alimentaria (EMSA). El objetivo de este instrumento es explorar si por falta de recursos o dinero en los últimos tres meses, los hogares experimentaron pérdida en la variedad de alimentos, disminución en la calidad o cantidad, o si sufrieron episodios de hambre. La EMSA identifica y clasifica a los hogares en cuatro posibles niveles: inseguridad alimentaria severa, inseguridad alimentaria moderada, inseguridad alimentaria leve y seguridad alimentaria (CONEVAL, 2014).

América Latina se caracteriza por ser la región más desigual del mundo y esto conlleva a un círculo vicioso, por un lado, los agricultores quieren obtener precios justos y minimizar riesgos, por lo que se enfocan a la venta de sus productos en zonas urbanas principalmente, olvidando a los mercados locales rurales y aislados que les generan menores ventas a menores precios y con altos riesgos de merma; y por otro lado, las personas que viven en esas comunidades no pueden tener la disponibilidad y la variedad de productos frescos a precios accesibles para ellos.

Por su parte Granados et al. (2021) manifiestan que el alza y la volatilidad en los precios, sobre todo en productos agrícolas, es una característica que compromete la seguridad alimentaria de las familias en contextos vulnerables o situación de pobreza, en el que es imprescindible dar estabilidad a los precios y al sistema alimentario, para así, garantizar la disponibilidad y acceso de alimentos.

Existe, por lo tanto, una tensión para la consecución de ambos objetivos: lograr un precio justo para los agricultores y considerar la capacidad de los consumidores de bajos ingresos para pagar ese precio (He y Morales, 2022). Las estrategias para la subsistencia y la sostenibilidad de las cadenas de valor de alimentos tienen el potencial para asegurar la comida en el ámbito local. Estas estrategias contemplan la integración de varias instancias (el contexto, los activos de la comunidad -capital social, capital humano, capital natural, capital físico, capital financiero-, las políticas, instituciones y procesos), las cuales intentan favorecer el bienestar de las personas (Mefor et al., 2022). El apoyo al mercado local es una de las estrategias que puede repercutir en la consecución de ambos objetivos.

1. 2 Mercados locales y consumo - gasto en alimentos

Los mercados de agricultores se han caracterizado como lugares comunitarios multifuncionales, con capacidad de generar impactos económicos, sociales y ecológicos; estos impactos se intensifican cuando se tratan de comunidades de bajos ingresos donde no hay tiendas a gran escala y es menos probable que los compradores tengan una variedad de alimentos saludables (He y Morales, 2022). En los mercados tradicionales rurales es muy importante el acercamiento personal y de confianza, entre el

vendedor y el cliente, hecho que se pierde en las zonas urbanas o, más aún, en las ventas por medio del comercio electrónico.

El marco institucional del mercado local de alimentos es relevante para comprender los patrones de producción y consumo, lo cual incluye políticas públicas relacionadas con la agricultura, políticas económicas relevantes para el comercio, procesamientos de alimentos, canales de distribución, ventas al por menor e incluso el consumo final (Godenau et al., 2020). El sistema de los mercados locales es complejo. Si se observa desde el enfoque institucional, se deben tomar en cuenta las normas formales de constitución de los mercados y la normatividad correspondiente; la política pública y programas municipales, estatales o nacionales explícitos; el organigrama y administración formal, entre otros, pero también, se deben de tomar en cuenta los aspectos informales, los que a simple vista no se ven, pero que explican el estado actual y la dinámica de cada mercado, como el capital social de los que fomentan las redes y cadenas de producción; los líderes de las comunidades; la participación de los jóvenes; el involucramiento y la influencia de las organizaciones no gubernamentales para la consecución de fines como la seguridad alimentaria por medio del espacio físico de los mercados y de su organización; la integración y participación de la comunidad; el acaparamiento de otros agentes que tienen intereses personales diferentes al bienestar de la comunidad, entre otras fuerzas que hacen que, al final, lo que se puede visualizar físicamente, sólo sea la “punta del iceberg”.

Al respecto, Herrington y Mix (2019) mencionan que en las comunidades donde existen altos niveles de capital social, existen bajas tasas de inseguridad alimentaria; lo que sugiere que el capital social puede ser un recurso significativo en el desarrollo de respuestas comunitarias a la inseguridad alimentaria. Una de las formas para mejorar la existencia del capital social es construir redes entre grupos y crear coaliciones para ayudar a alcanzar los objetivos de la comunidad.

Debido al aislamiento que se dio en la pandemia del COVID-19, se observó, por un lado, un incremento por la demanda de alimentos en canales de distribución cortos, fomentando la compra local, y por el otro, se cerraron ferias y tianguis de alimentos lo que propició el impulso de otros canales facilitados por las mejoras en el acceso a las Tecnologías de Información y Comunicación y el aumento en el uso de las redes sociales. En este sentido, la experiencia proveniente del aislamiento por la pandemia destacó la importancia de la planificación y ordenamiento de los territorios como estrategia esencial en los problemas vinculados con el acceso de los alimentos (Urcola y Nogueira, 2020). Uno de los pendientes en dicha planificación y ordenamiento es la instalación y mejoramiento de los mercados físicos locales para la venta de alimentos en zonas rurales, los cuales inciden en una participación económica más justa para los campesinos de dichas zonas, ya que estos mercados (físicos o itinerantes) generalmente son atendidos por las familias de estos campesinos. Desafortunadamente, y a pesar de la importancia de este tipo de canales cortos de comercialización, se ha visto disminuido su trascendencia en los últimos años, debido a cambios de orientación en las políticas públicas (Pachón-Romero y Pachón-Ariza, 2020). Las intervenciones gubernamentales en México, si bien buscan reducir los problemas alimentarios, tienden a enfocarse en únicamente garantizar la disponibilidad de alimentos a través de importaciones o la incorporación de alimentos culturalmente ajenos y descontextualizados, en lugar de fomentar la producción local y campesina de alimentos; iniciativas que podrían contribuir en la seguridad alimentaria (Madera y Hernández, 2021).

Según la Encuesta Ingreso-Gasto de los Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en 2020, el porcentaje del gasto mensual por la compra de alimentos en los hogares mexicanos pobres, en donde se encuentran las familias rurales, fue del 44% del total de sus ingresos (Kato y Huerta, 2022; Ramírez et al., 2021). González-Martell et al. (2019) identificaron que el 96% de los hogares de una comunidad indígena adquiere sus alimentos en la tienda de la comunidad o el mercado

local. Cabe resaltar que, como los ingresos económicos de las personas que viven en comunidades rurales indígenas no son suficientes, implementan algunas estrategias para adquirirlos, como regalos de terceros, intercambio o trueque de alimentos que cultivan o almacenan, o piden dinero prestado (Colín y Rojas, 2020; González-Martell et al., 2019; Rocha et al., 2019).

Al respecto, Kumar (2022) confirma que la existencia de una red para canales de distribución y venta en mercados locales es la clave para conectar con el “corazón” de la comunidad rural. Esto se puede comprobar con el hecho de que los mercados no sólo son espacios para la compra y venta de productos en términos monetarios, sino que es un lugar de intercambio de conocimientos, técnicas, productos, semillas y convivencia social, además de que fomenta el capital social en la comunidad (Bojórquez, 2023). Asimismo, la disponibilidad física de los alimentos en mercados locales, tiene efectos económicos respecto al abasto de alimentos (FAO, 2019).

Los mercados locales en las áreas rurales, por lo tanto, constituyen el principal medio de integración al mercado para los pequeños agricultores en los países en desarrollo (Neudert et al., 2020), desafortunadamente, la infraestructura rural deficiente, los costos de transporte entre zonas rurales, la lejanía, los riesgos de deterioro asociados con mercados más pequeños y más aislados, la tendencia a la venta en zonas urbanas por el creciente poder adquisitivo de los consumidores urbanos y el almacenamiento en las redes de distribución urbanas, hacen que la entrega de frutas y verduras frescas a mercados pequeños rurales o semirurales sea escasa y con una diversidad inferior, aumentando así la calidad de la dieta, la inseguridad alimentaria en esas zonas y las desigualdades dentro de la región (Cooper et al., 2021; Hirvonen et al., 2017; Neudert et al., 2020).

Los programas que mejoran la conectividad rural impulsan la movilidad de los agricultores y el acceso al mercado, sin embargo, estas mejoras tienden a fortalecer la viabilidad económica de los agricultores para abastecer a los centros urbanos, en lugar de los mercados más pequeños y tradicionalmente desatendidos en las comunidades con las mayores barreras para acceso asequible de frutas y hortalizas (Cooper et al., 2021). A pesar de esto, al mejorar la economía de los agricultores, va mejorando también la capacidad económica de sus familias para cubrir mejor las necesidades alimentarias, y esto hace que se comience a romper el círculo vicioso de la tensión entre los productores que quieren vender a mejores precios y los consumidores locales que no tienen la capacidad económica de pagarlo, logrando con esto también, mejorar la autosuficiencia alimentaria de la comunidad.

Por lo tanto, los cambios en la dinámica de mercadeo deben ser sensibles a las capacidades y demandas, en primer lugar, del mercado local, así como también a las preferencias inherentes de los agricultores para abastecer mercados más grandes y menos riesgosos (Cooper et al., 2021).

2. Método

Para llevar a cabo este estudio se realizó un estudio transversal, no experimental, de enfoque cuantitativo y alcance correlacional. Las principales técnicas que se aplicaron fueron la estadística descriptiva y las tablas de contingencia con respecto a 6 hipótesis, las cuales son:

- H1. Cuando existe un mercado municipal, hay más posibilidad de que exista seguridad alimentaria
- H2. Cuando existe un mercado municipal, hay más posibilidad de un mayor consumo de frutas y verduras
- H3. Cuando existe un mercado municipal, hay más posibilidad de un mayor consumo de alimentos

naturales (incluye frutas y verduras)

H4. Cuando existe un mercado municipal, hay más posibilidad de un menor consumo de alimentos procesados

H5. Cuando existe un mercado municipal, el gasto de las familias en frutas y verduras tiende a ser mayor.

H6. Cuando existe un mercado municipal, el gasto de las familias en alimentos (incluye frutas y verduras) tiende a ser mayor.

2.1 Población y muestra

La población es comprendida por 18 municipios del sur del estado de Yucatán — sureste de México que conforman el proyecto 321286 “Corredor de Comercio Agroalimentario Popular y Solidario en las Regiones Milpera y Biocultural del Puuc en Yucatán” derivado de los Proyectos Nacionales de Investigación e Incidencia (Pronaii) del Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías (CONAHCYT). El área de incidencia de la población se destaca por su valor cultural, población maya y representatividad en biodiversidad y formas de producción ancestral, sumado a problemáticas comunes. El objeto de estudio involucra 82,502 hogares habitados de acuerdo con el Inventario Nacional de Viviendas del INEGI (2020b).

El tamaño de la muestra se determinó mediante el método de muestreo no probabilístico por cuotas, para el cálculo se aplicó la fórmula de poblaciones finitas con un nivel de confianza de 95% y un error de estimación de 5, dando como resultado 383 hogares habitados. El total de la muestra fue de 395 hogares habitados (Ver Tabla 1).

Tabla 1. Selección de la población y determinación de la muestra

Municipio	Población (P)		Muestra (n)	
	Hogares habitados	% respecto a la muestra	Obtenida	Aplicada
Si hay mercado municipal				
Muna	3355	4.1%	15.6	16
Oxkutzcab	8466	10.3%	39.3	40
Peto	6354	7.7%	29.5	30
Teabo	1674	2.0%	7.8	8
Tekax	11445	13.9%	53.1	50
Ticul	9966	12.1%	46.3	47
Tzucacab	3963	4.8%	18.4	19
Valladolid	21830	26.5%	101.3	102
No hay mercado municipal				
Cantamayec	746	0.9%	3.5	4
Chichimilá	2058	2.5%	9.6	15
Mayapán	945	1.1%	4.4	5

(continúa...)

(... continúa)

Municipio	Población (P)		Muestra (n)	
	Hogares habitados	% respecto a la muestra	Obtenida	Aplicada
Santa Elena	1124	1.4%	5.2	6
Tahdziú	1276	1.5%	5.9	6
Tekom	799	1.0%	3.7	5
Tixcacalcupul	1933	2.3%	9.0	9
Tixméhuac	1419	1.7%	6.6	7
Uayma	1002	1.2%	4.7	6
Yaxcabá	4147	5.0%	19.3	20
Total	82502	100%	383	395

Fuente: Elaboración propia con datos del Inventario Nacional de Viviendas (INEGI, 2020b).

Los municipios y localidades de las regiones del cono sur y el oriente de Yucatán abarcan en su conjunto más del 80% de alto nivel de pobreza social. Se caracterizan por ser una región con alto grado de exclusión rural de gran parte de familias indígenas y campesinas en condiciones de pobreza y marginación conjugadas con una alta carencia alimentaria y una modificación de las dietas tradicionales basadas en las milpas, los huertos familiares, la cría de animales de traspatio, la colecta de los montes y la cacería de subsistencia, generando una dependencia hacia la compra de alimentos procesados de bajo costo, que explican su imposibilidad de alcanzar una alimentación adecuada (Vargas et al., 2023). Ver Tabla 2.

Tabla 2. Contexto de la situación por municipio

Municipio	Población			Índice de Desarrollo Humano	Índice de Marginación	Índice de Pobreza
	Total	Mujeres	Hombres			
Si hay mercado municipal						
Muna	13494	6747	6747	0.721	55.290	69.6%
Oxkutzcab	33854	17544	16310	0.678	53.499	77.4%
Peto	25954	13067	12887	0.649	53.432	85.3%
Teabo	6921	3475	3446	0.62	50.657	87.2%
Tekax	45062	22934	22128	0.687	53.797	74.8%
Ticul	40495	20558	19937	0.731	56.026	70.6%
Tzucacab	15346	7677	7669	0.661	53.405	83.4%
Valladolid	85460	43535	41925	0.734	54.517	61.9%
No hay mercado municipal						
Cantamayec	2755	1332	1423	0.615	49.062	80.0%
Chichimilá	9406	4631	4775	0.616	50.171	89.7%
Mayapán	3965	1896	2069	0.541	46.505	93.1%

(continúa...)

(... continúa)

Municipio	Población			Índice de Desarrollo Humano	Índice de Marginación	Índice de Pobreza
	Total	Mujeres	Hombres			
Santa Elena	4220	2118	2102	0.699	51.891	81.9%
Tahdziú	5854	2845	3009	0.555	49.445	98.1%
Tekom	3355	1690	1665	0.652	50.930	91.5%
Tixcacalcupul	7888	3949	3939	0.619	48.946	92.7%
Tixméhuac	5444	2726	2718	0.601	50.509	90.2%
Uayma	4191	2100	2091	0.611	49.685	90.8%
Yaxcabá	16350	7994	8356	0.56	49.328	88.8%

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo de Población y Vivienda (INEGI, 2020a), del Índice de Desarrollo Humano Municipal (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD], 2023), del Índice y Grado de Marginación por Municipio (Consejo Nacional de Población [CONAPO], 2021) y de los Indicadores de Pobreza por Municipio (CONEVAL, 2020).

2.2 Instrumento

Para obtener los datos de la información analizada se elaboró un instrumento de tipo encuesta diseñada por profesores investigadores en las áreas de desarrollo rural, agroecología, mercadotecnia, administración y economía que participan en el proyecto mencionado con anterioridad. Fue distribuido y aplicado durante los meses de octubre y noviembre de 2022 en un horario entre 7 y 11 de la mañana por la afluencia de personas que se encontraban en un radio de 2 kilómetros del mercado municipal o plaza central municipal.

Para la selección de los individuos del estudio se consideraron tres criterios: que fueran mayores de 18 años; que residieran en la cabecera municipal o comisaría del municipio; y que estuvieran directamente involucrados en la toma de decisiones de consumo y compra respecto a la alimentación del hogar.

La encuesta se dividió en cuatro dominios: datos generales del encuestado, gasto en alimentos, seguridad alimentaria y Frecuencia de Consumo de Alimentos (FCA). Para establecer el análisis de confiabilidad se aplicó el coeficiente alfa de Cronbach, dando como resultado 0.716 (Ver Tabla 3).

Tabla 3. Confiabilidad del instrumento

Dominio	N° de ítems	Alfa de Cronbach
Seguridad alimentaria	12	0.825
Frecuencia de consumo de alimentos	25	0.711

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se explica cada dominio.

Primer dominio: datos generales. Se incluyen datos generales del encuestado como nombre, género, municipio, localidad, escolaridad, estado civil, trabajo y seguridad social.

Segundo dominio: gasto en alimentos. Involucra dos preguntas de tipo abiertas de las que se obtiene datos respecto al gasto semanal en alimentos en el hogar y gasto semanal destinado únicamente a la compra de frutas y verduras.

Tercer dominio: seguridad alimentaria. Para medir la seguridad alimentaria se tomó como base la EMSA. La EMSA es una escala de autoreporte de experiencias relacionadas al acceso de alimentos en el hogar, se compone de 12 variables ordenadas en un continuo de menor a mayor severidad que permiten identificar los cuatro grados de inseguridad alimentaria dentro de los hogares, que se mencionó anteriormente: inseguridad alimentaria severa, inseguridad alimentaria moderada, inseguridad alimentaria leve y seguridad alimentaria (CONEVAL, 2014).

Cuarto dominio: Frecuencia de Consumo de Alimentos. Para la recopilación de los datos con respecto a la FCA, se adaptó el informe Frecuencias de Consumo de Alimentos para la Campaña de Alimentación y Vida Sana (Fundación Ko'ox Taani et al., 2021). Con el propósito de conocer la composición de los hogares en cuanto a los alimentos que incorporan en su vida cotidiana, se clasificaron 25 tipos de alimentos en 12 grupos tomando como base los 7 principales grupos de alimentos y si los alimentos eran procesados o no procesados. Para medir la FCA, se utilizó una escala de 5 puntos: Nunca, ocasionalmente (quincenal, mensual o fechas especiales), 1 a 3 veces por semana, 4 a 6 veces por semana y diario.

Las respuestas fueron capturadas y ordenadas en una base de datos de Excel respecto a las variables y dimensiones abordadas en el estudio, para su posterior análisis en el software estadístico SPSS con el uso de estadística descriptiva e inferencial. Para el tratamiento de las variables relacionadas al consumo (H2, H3 y H4), se obtuvo la media de los alimentos pertenecientes a estas variables por cada hogar y posteriormente la media de la muestra total, con los datos se categorizó *arriba del promedio o abajo del promedio*. Para las variables de gasto (H5 y H6), se obtuvo la media de la muestra y se aplicó la misma condición.

3. Resultados y discusión

3.1 Estadística descriptiva

Del total de individuos encuestados, el 15.7% de la muestra son hombres y el 84.3% mujeres involucrados en la alimentación del hogar; el 91.4% vive en cabeceras municipales y el 8.6% restante en comisarias; el 2.0% no tiene escolaridad, el 45.1% nivel básico, el 26.8% nivel medio superior y el 26.1% educación superior (INEGI, 2020a); el 60.5% está casado(a), el 27.3% soltero(a) y el 12.2% vive en unión libre; el 60.8% cuenta con un trabajo remunerado, mientras que el 39.2% no cuenta con trabajo. De aquellos que cuentan con trabajo remunerado, únicamente el 29.2% tiene seguridad social (Ver Tabla 4).

Tabla 4. Características sociodemográficas de la muestra

Características	Si hay mercado municipal		No hay mercado municipal		Total	
	n	%	n	%	n	%
Género						
Hombre	55	13.9%	7	1.8%	62	15.7%
Mujer	257	65.1%	76	19.2%	333	84.3%

(continúa...)

(... continúa)

Características	Si hay mercado municipal		No hay mercado municipal		Total	
	n	%	n	%	n	%
Localidad						
Cabecera municipal	287	72.7%	74	18.7%	361	91.4%
Comisaría	25	6.3%	9	2.3%	34	8.6%
Escolaridad						
No estudió	5	1.3%	3	0.8%	8	2.0%
Primaria incompleta	13	3.3%	12	3.0%	25	6.3%
Primaria completa	30	7.6%	9	2.3%	39	9.9%
Secundaria incompleta	9	2.3%	3	0.8%	12	3.1%
Secundaria completa	65	16.4%	37	9.4%	102	25.8%
Preparatoria incompleta	12	3.0%	3	0.8%	15	3.8%
Preparatoria completa	62	15.7%	6	1.5%	68	17.2%
Carrera comercial	5	1.3%	3	0.8%	8	2.0%
Carrera técnica	14	3.5%	1	0.3%	15	3.8%
Licenciatura incompleta	35	8.8%	1	0.3%	36	9.1%
Licenciatura completa	56	14.2%	5	1.3%	61	15.5%
Posgrado	6	1.5%	0	0.0%	6	1.5%
Estado civil						
Casado(a)	184	46.6%	55	13.9%	239	60.5%
Soltero(a)	91	23.0%	17	4.3%	108	27.3%
Unión libre	37	9.4%	11	2.8%	48	12.2%
Trabajo						
Si	185	46.8%	55	13.9%	240	60.8%
No	127	32.2%	28	7.1%	155	39.2%

Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la seguridad alimentaria, el 18.7% de los hogares presenta algún grado de inseguridad alimentaria; el 12.7% en grado de inseguridad leve, el 5.3% en grado de inseguridad moderado y el 0.8% en grado de inseguridad grave.

En municipios donde no hay mercado municipal, el 18.1% presenta inseguridad alimentaria leve, el 12.1% inseguridad alimentaria moderada y el 2.4% inseguridad alimentaria grave; en contraste, los números descienden en municipios donde hay la existencia de mercado municipal, el 11.2% presenta inseguridad alimentaria leve, el 3.5% inseguridad alimentaria moderada y únicamente el 0.3% inseguridad alimentaria grave.

En relación al consumo de alimentos, en promedio las familias encuestadas destinan \$1,118.5 pesos a la semana para comprar alimentos en el hogar, de los cuales gastan en frutas y verduras el 30.7%, es decir, \$343.8 pesos por semana.

En municipios donde hay presencia de mercados municipales, el gasto promedio que se destina a la compra de alimentos es de \$1,194.0 pesos semanales, en comparación donde no hay mercados municipales, en el cual los encuestados gastan en promedio \$834.6 pesos, es decir, 30.1% menos. Bajo esa línea, el gasto promedio destinado a la compra de frutas y verduras en municipios donde hay mercados municipales es de \$368.4 pesos, mientras que en donde no hay mercados el gasto disminuye a \$251.5 pesos semanales, lo que representa el 31.7% menos.

3.2 Tablas de contingencia

En esta sección se analiza cada una de las hipótesis planteadas en el presente estudio.

H1. Cuando existe un mercado municipal, hay más posibilidad de que exista seguridad alimentaria.

La Tabla 5 presenta la relación entre el grado de seguridad alimentaria y la existencia de mercado municipal. Se observa que el 84.9% de los encuestados, que tiene seguridad alimentaria, vive en un municipio en el que existe mercado municipal. De acuerdo con los resultados presentados en esta tabla 5, se confirma la Hipótesis 1 (p valor 0.001), ya que se observa que cuando existe mercado municipal, la seguridad alimentaria es más probable que exista también.

Tabla 5. Relación entre la seguridad alimentaria y la existencia de mercado municipal

		Existencia de mercado		Total	
		No hay mercado municipal	Si hay mercado municipal		
Seguridad o inseguridad alimentaria	Inseguridad Alimentaria	Recuento	27	47	74
		% dentro de "Existencia de mercado"	32.5%	15.1%	18.7%
	Seguridad Alimentaria	Recuento	56	265	321
		% dentro de "Existencia de mercado"	67.5%	84.9%	81.3%
Total		Recuento	83	312	395
		% dentro de "Existencia de mercado"	100.0%	100.0%	100.0%

Nota: Debido a que 0 casillas tienen una frecuencia esperada inferior a 5, se utiliza la prueba de corrección de continuidad en la determinación del p valor (0.001).

Fuente: Elaboración propia.

H2. Cuando existe un mercado municipal, hay más posibilidad de un mayor consumo de frutas y verduras.

En la Tabla 6, se presenta la relación del consumo de frutas y verduras con la existencia de los mercados municipales. Se observa que, el 69.9% de los encuestados que tenían bajo consumo de frutas y verduras viven en comunidades donde no hay mercado municipal. De acuerdo con los resultados presentados en esta tabla 6, se confirma la Hipótesis 2 (p valor 0.032), ya que se observa que cuando existe un mercado municipal, hay más posibilidad de un mayor consumo de frutas y verduras.

Tabla 6. Relación del consumo de frutas y verduras con la existencia de los mercados municipales

		Existencia de mercado			
		No hay mercado municipal	Si hay mercado municipal	Total	
Consumo de frutas y verduras	Abajo del promedio	Recuento	58	175	233
		% dentro de "Existencia de mercado"	69.9%	56.1%	59.0%
	Arriba del promedio	Recuento	25	137	162
		% dentro de "Existencia de mercado"	30.1%	43.9%	41.0%
Total	Recuento	83	312	395	
	% dentro de "Existencia de mercado"	100.0%	100.0%	100.0%	

Nota: Debido a que 0 casillas tienen una frecuencia esperada inferior a 5, se utiliza la prueba de corrección de continuidad en la determinación del p valor (0.032).

Fuente: Elaboración propia.

H3. Cuando existe un mercado municipal, hay más posibilidad de un mayor consumo de alimentos naturales (incluye frutas y verduras).

En la tabla 7, se presenta la relación entre el consumo de alimentos naturales (incluyendo frutas y verduras) y la existencia de un mercado municipal. Según la prueba de corrección por continuidad correspondiente a la prueba de chi-cuadrado, el p valor que resulta es de 0.103, por lo que resulta No significativo y se acepta la hipótesis nula que afirma que las variables son independientes, es decir, no hay relación entre ellas.

Tabla 7. Relación del consumo de alimentos naturales con la existencia de los mercados municipales

		Existencia de mercado			
		No hay mercado municipal	Si hay mercado municipal	Total	
Consumo de alimentos naturales	Abajo del promedio	Recuento	51	158	209
		% dentro de "Existencia de mercado"	61.4%	50.6%	52.9%
	Arriba del promedio	Recuento	32	154	186
		% dentro de "Existencia de mercado"	38.6%	49.4%	47.1%
Total	Recuento	83	312	395	
	% dentro de "Existencia de mercado"	100.0%	100.0%	100.0%	

Nota: Debido a que 0 casillas tienen una frecuencia esperada inferior a 5, se utiliza la prueba de corrección de continuidad en la determinación del p valor (0.103), por lo que resulta NO significativo.

Fuente: Elaboración propia.

H4. Cuando existe un mercado municipal, hay más posibilidades de un menor consumo de alimentos procesados.

En relación entre el consumo de alimentos procesados y la existencia de mercados municipales, en la tabla 8 se observa que, en municipios donde no hay mercado municipal, el 67.5% de los encuestados presenta un consumo bajo de alimentos procesados, contrario a municipios donde hay presencia de mercados municipales, en el que el 56.4% de los encuestados tiene un consumo mayor por estos alimentos. Hallazgos opuestos a los que se esperaban, debido a que en donde hay presencia de mercados municipales, también hay más posibilidades de un consumo mayor por alimentos procesados (p valor 0.000).

Tabla 8. Relación del consumo de alimentos procesados con la existencia de los mercados municipales

		Existencia de mercado		Total	
		No hay mercado municipal	Si hay mercado municipal		
Consumo de alimentos procesados	Abajo del promedio	Recuento	56	136	192
		% dentro de "Existencia de mercado"	67.5%	43.6%	48.6%
	Arriba del promedio	Recuento	27	176	203
		% dentro de "Existencia de mercado"	32.5%	56.4%	51.4%
Total	Recuento	83	312	395	
	% dentro de "Existencia de mercado"	100.0%	100.0%	100.0%	

Nota: Debido a que 0 casillas tienen una frecuencia esperada inferior a 5, se utiliza la prueba de corrección de continuidad en la determinación del p valor (0.000).

Fuente: Elaboración propia.

H5. Cuando existe un mercado municipal, el gasto de las familias en frutas y verduras tiende a ser mayor.

La Tabla 9 presenta la relación entre el gasto de frutas y verduras promedio y la existencia de mercado municipal. El 78.3% de los encuestados que vive en municipios donde no hay presencia de mercados municipales, tiene un gasto semanal menor respecto a la compra de frutas y verduras.

Los datos presentados confirman la hipótesis 5, en la que se determina una relación entre el gasto de frutas y verduras con la existencia o no del mercado municipal. Cuando existe un mercado municipal, el gasto de frutas y verduras de las familias es mayor (se encuentra por arriba del promedio del total de esa variable), con respecto a todas las familias encuestadas (p valor 0.0001).

Tabla 9. Relación entre el gasto en frutas y verduras y la existencia de mercado municipal

		Existencia de mercado			
		No hay mercado municipal	Si hay mercado municipal	Total	
Gasto en frutas y verduras	Abajo del promedio	Recuento	65	177	242
		% dentro de "Existencia de mercado"	78.3%	56.7%	61.3%
	Arriba del promedio	Recuento	18	135	153
		% dentro de "Existencia de mercado"	21.7%	43.3%	38.7%
Total	Recuento	83	312	395	
	% dentro de "Existencia de mercado"	100.0%	100.0%	100.0%	

Nota: Debido a que 0 casillas tienen una frecuencia esperada inferior a 5, se utiliza la prueba de corrección de continuidad en la determinación del p valor (0.001).

Fuente: Elaboración propia.

H6. Cuando existe un mercado municipal, el gasto de las familias en alimentos (incluye frutas y verduras) tiende a ser mayor.

Respecto a la relación que tiene el gasto semanal de las familias encuestadas en alimentos (incluye frutas y verduras) con la existencia de mercado municipal en la localidad, en la tabla 11 se observa que el 75.9% de los encuestados que habita en municipios donde no hay presencia de mercado municipal, tiene un gasto total en alimentos menor respecto al total de encuestados. Por lo que, de acuerdo con los resultados presentados (ver Tabla 10), se confirma la Hipótesis 6 (p valor 0.001), puesto que se observa que existe una mayor posibilidad de tener un gasto mayor en alimentos en municipios donde existe mercado municipal.

Tabla 10. Relación entre el gasto total en alimentos y la existencia de mercado municipal

		Existencia de mercado			
		No hay mercado municipal	Si hay mercado municipal	Total	
Gasto total en alimentos	Abajo del promedio	Recuento	63	172	235
		% dentro de "Existencia de mercado"	75.9%	55.1%	59.5%
	Arriba del promedio	Recuento	20	140	160
		% dentro de "Existencia de mercado"	24.1%	44.9%	40.5%
Total	Recuento	83	312	395	
	% dentro de "Existencia de mercado"	100.0%	100.0%	100.0%	

Nota: Debido a que 0 casillas tienen una frecuencia esperada inferior a 5, se utiliza la prueba de corrección de continuidad en la determinación del p valor (0.001).

Fuente: Elaboración propia.

Discusión

La relevancia de la relación entre la existencia de un mercado municipal y la existencia de seguridad alimentaria y un mayor consumo de frutas y verduras, confirmadas en la hipótesis 1 y 2, respectivamente, coincide con Singh (2020) al asegurar que el sistema alimentario local fomenta la buena nutrición de los consumidores, la reducción de la huella ambiental de los alimentos y las relaciones más estrechas y duraderas entre los consumidores y productores.

Por otro lado, en este estudio se observó que no hay relación entre la existencia de un mercado municipal y la posibilidad de un mayor consumo de alimentos naturales (hipótesis 3), por lo que, una de las explicaciones es la ofrecida por Singh (2020), sobre la dificultad de asegurar mercados estables para los productos agrícolas crudos, esto es principalmente en el caso de los cultivos que requieren procesamiento antes de poder usarse. Una de las razones de que, en el presente estudio, se observó que la existencia de un mercado municipal fomenta un mayor consumo de alimentos procesados (contrario a lo que se esperaba en la hipótesis 4) tiene relación con la opinión de Guell et al. (2022), cuando menciona que los sistemas alimentarios locales están influenciados por las características de la propia población y su ideología alimentaria. Aunado a lo anterior, estudios muestran que la población en situación de pobreza tiende a procurar satisfacer sus requerimientos calóricos con alimentos procesados que se caracterizan por tener un bajo costo y alta densidad energética pero contenido deficiente de nutrientes (Shamah-Levy et al., 2014) como se observa en las comunidades rurales en Yucatán, donde existe una alta preferencia por alimentos procesados de los que no se recomienda un consumo frecuente (Vargas et al., 2023; Ortiz-Pech y Cruz-Loría, 2021).

La relación entre el gasto de alimentos y la existencia de mercados municipales (hipótesis 5 e hipótesis 6) confirma que las familias tienen mayor posibilidad de gastar más en alimentos donde hay presencia de mercados municipales, a pesar del aumento en los precios de los alimentos, ya que Shamah-Levy et al. (2014) atribuyen que el sostenido aumento en los precios de los alimentos en mercados locales ha disminuido la capacidad de los hogares (dimensión de la seguridad alimentaria) para adquirirlos.

Conclusión

La pobreza y la marginación generalmente prevalecen más en las comunidades rurales que en las urbanas, sin embargo, aun dentro de las comunidades rurales podemos encontrar diferencias de desigualdad como, por ejemplo, el hecho que no todas las comunidades cuentan con mercados locales. De los 18 municipios estudiados sólo ocho cuentan con mercado municipal y, tal como mencionan, He y Morales (2022), este contexto genera que en los hogares de bajos ingresos tiendan a consumir cantidades inadecuadas de productos frescos.

En este estudio se pudo observar que, cuando existe mercado local, las condiciones alimenticias de los habitantes mejora, entre ellas una menor incidencia de inseguridad alimentaria, ya que, en los municipios sin mercado, el 32.6% de la población presenta inseguridad alimentaria en algún grado, mientras que, en los municipios con mercado local, solo el 15% la presenta. Asimismo, los habitantes de municipios con mercado local reportan un gasto mayor en alimentos, mayor consumo de frutas y verduras y, por consiguiente, un mayor gasto en ellas; aunque, también aumentan su consumo en alimentos procesados. Con base en esto, se puede concluir que, los mercados municipales ofrecen variedad y opciones a la población.

Como ya se mencionó, la inseguridad alimentaria es un problema que debe enfrentarse de manera integral, y con estrategias que incluyan de manera activa a los mismos habitantes para que sea sostenible y duradero. Este estudio refleja que los mercados locales pueden fortalecer a la comunidad proporcionando soluciones relacionadas con la dinámica de la oferta y la demanda, beneficiando a productores locales que puedan acortar su cadena de suministro y, a su vez, proporcionando a la comunidad una oferta más amplia de productos frescos.

Los mercados municipales pueden y deben seguir siendo un tema de estudio, considerando el tejido social que conllevan, y determinando cómo su existencia impacta a los diferentes agentes de la comunidad y en diferentes aspectos de la vida de los habitantes, para incluso proponer políticas públicas que ayuden a marcar el rumbo de mejorar la seguridad alimentaria de la población.

Referencias

- Álvarez, A., Flores, A., Aguilar, F., y Rachó, M. (2023). Canales de distribución de productos agroalimentarios populares, regionales y campesinos de las regiones Milpera y Biocultural del Puuc del estado de Yucatán. En Flores, A., Bojórquez, A., Medina, M., y Aguilar, F. (Coords.), *Mercados Agroalimentarios en Yucatán* (pp. 54-76). Comunicación científica. <https://doi.org/10.52501/cc.103>
- Bisht, I. S. (2020). Agri-food system dynamics of small-holder hill farming communities of Uttarakhand in north-western India: Socio-economic and policy considerations for sustainable development. *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 45(3), 417–449. <https://doi.org/10.1080/21683565.2020.1825585>
- Bojórquez, A. (2023). Dinámicas en los mercados locales. En Flores, A., Bojórquez, A., Medina, M., y Aguilar, F. (Coords.), *Mercados Agroalimentarios en Yucatán* (pp. 111-123). Comunicación científica. <https://doi.org/10.52501/cc.103>
- Colín Dimas, D. y Rojas Herrera, J. J. (2020). La práctica del trueque en una comunidad mazahua del Estado de México. *Otra Economía*, 13(24), 77-94. <https://revistaotraeconomia.org/index.php/otraeconomia/article/view/14897>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2020). *Medición de la pobreza, Estados Unidos Mexicanos, 2010-2020. Indicadores de pobreza por municipio*. <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Pobreza-municipio-2010-2020.aspx>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2014). *Hallazgos del estudio El acceso a los alimentos en los hogares: un estudio cualitativo, 2013-2014*. https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/ECNCH/Documents/CIESAS_alimentacion.pdf
- Consejo Nacional de Población. (2021). *Población total. indicadores socioeconómicos. Índice y grado de marginación por municipio. 2020*. <https://www.gob.mx/conapo/documentos/indices-de-marginacion-2020-284372>
- Cooper, G.S., Shankar, B., Rich, K.M., Ratna, N. N., Alam, M.J., Singh, N., y Kadiyala, S. (2021). Can fruit and vegetable aggregation systems better balance improved producer livelihoods with more equitable distribution). *World Development*, 148, <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105678>
- Fundación Kó'ox Taani, Fundación Educar para producir A.C., Agencia de Desarrollo Humano Local, Fundación Haciendas del Mundo Maya y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2021). *Frecuencias de Consumo de Alimentos para la Campaña de Alimentación y Vida Sana*. Fundación Kó'ox Taani, Fundación Educar para producir A.C., Agencia de Desarrollo Humano Local, Fundación Haciendas del Mundo Maya y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

- Garduño de Jesús, E. G., Vargas Cancino, H. C., y Moctezuma Pérez, S. (2023). *Soberanía alimentaria: una reflexión educativa desde la transdisciplinariedad, la agroecología y los mercados alternativos*. Comunicación Científica. <https://doi.org/10.52501/cc.061>
- Godenau, D., Caceres-Hernandez, J. J., Martin-Rodriguez, G., y Gonzalez-Gomez, J. I. (2020). A consumption-oriented approach to measuring regional food self-sufficiency. *Food Security*, 12(5), 1049-1063. <https://doi.org/10.1007/s12571-020-01033-y>
- González-Martell, A. D., Cilia-López, V. G., Aradillas-García, C., Castañeda-Díaz de León, A., De la Cruz-Gutiérrez, A., Zúñiga-Bañuelos, J., García-Aguilar, N., González-Cortés, C., y Díaz Barriga-Martínez, F. (2019). La seguridad alimentaria y nutricional en una comunidad indígena de México. *Revista Española de Nutrición Comunitaria*, 25(3), 113-117. DOI:10.14642/RENC.2019.25.3.5289
- Granados Sánchez, M. D. R., Galán Figueroa, J., y Leos Rodríguez, J. A. (2021). Volatilidad en los precios de los cereales básicos y su impacto en la seguridad alimentaria. México, 1995-2018. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 29(58), 79—105. <https://doi.org/10.20983/noesis.2020.2.4>
- Guell, C., Brown, C. R., Navunicagi, O. W., Iese, V., Badrie, N., Wairiu, M., Saint Ville, A., Unwin, N., & Community Food and Health (CFaH) team (2022). Perspectives on strengthening local food systems in Small Island Developing States. *Food security*, 14(5), 1227—1240. <https://doi.org/10.1007/s12571-022-01281-0>
- He, A., y Morales, A. (2022). Social embeddedness and food justice at farmers markets: the model farmers market program. *International Journal of Sociology and Social Polity*, 42(7/8), 640-655. DOI:10.1108/IJSSP-09-2021-0249
- Herrington, A., y Mix, T. (2019). Building a bigger table: mobilizing social capital. *Sociological Inquiry*, 90(4), 794-822. <https://doi.org/10.1111/soin.12327>
- Hirvonen, K., Hoddinott, J., Minten, B., y Stifel, D. (2017). Children's Diets, Nutrition Knowledge, and Access to Markets. *World Development*, 95, 303-315. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.02.031>
- Huamancayo-Espiritu, A., y Pérez-Cárdenas, L. (2020). Prevalencia y factores asociados al bajo consumo de frutas y verduras en alumnos de la carrera profesional de medicina humana de una Universidad Peruana. *Revista de la Facultad de Medicina Humana*, 20(1). <http://dx.doi.org/10.25176/rfmh.v20i1.2660>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2020). *Censo de población y vivienda*. <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2020). *Inventario Nacional de Viviendas*. <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/espacioydatos/?app=inv>
- Kato Maldonado, L., y Huerta Moreno, G. (2022). Carencia alimentaria, cadenas productivas y políticas públicas para el sector agrícola en México. *Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo. Cuadernos de Trabajo, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, publicación afiliada a la Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo*, 12 (67), 3-26. <http://erevistas.uacj.mx/ojs/index.php/estudiosregionales/article/view/4909/5787>
- Kumar Velayudhan, S. (2022). *Rural Marketing. Developing the Non-urban Consumer*. 3rd ed. Sage.
- Madera Pacheco, J., & Hernández, D. (2021). La producción campesina de alimentos en contextos de disputa por los recursos en los municipios de Jala y Santiago Ixcuintla, Nayarit, México. *EntreDiversidades*, 8(1), 119-140. <https://doi.org/10.31644/ED.V8.N1.2021.A05>
- Mefor, E., Schröter, B., Graef, F., y Delgadillo, E. (2022). A social network analysis to determine success factors of food security innovations in Tanzania, *Journal of Development Effectiveness*, 15, 240-263. <https://doi.org/10.1080/19439342.2022.2063363>

- Naciones Unidas. (2021). *Cumbre sobre los Sistemas Alimentarios de 2021*. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/food-systems-summit-2021/>
- Naciones Unidas. (2015). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
- Neudert, R., Hecker, L. P., Randrianarison, H., y Kobbe, S. (2020). Are smallholders disadvantaged by 'double sell low, buy high' dynamics on rural markets in Madagascar?. *Development Southern Africa*, 38(2), 208-229. <https://doi.org/10.1080/0376835X.2020.1818550>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2019). *El sistema alimentario en México. Oportunidades para el campo mexicano en la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible*. <https://www.fao.org/3/CA2910ES/ca2910es.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2011). *La seguridad alimentaria: información para la toma de decisiones*. <https://www.fao.org/3/al936s/al936s00.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (1996). *Declaración de Roma sobre la Seguridad Alimentaria Mundial*. Cumbre Mundial sobre la Alimentación. <https://www.fao.org/3/w3613s/w3613s00.htm>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, Organización Mundial de la Salud, Programa Mundial de Alimentos y Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia. (2023). *El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo. Urbanización, transformación de los sistemas agroalimentarios y dietas saludables a lo largo del continuo rural-urbano*. Roma, FAO. <http://doi.org/10.4060/cc6550es>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, Organización Mundial de la Salud, Programa Mundial de Alimentos y Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia. (2022). *El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2022. Adaptación de las políticas alimentarias y agrícolas para hacer las dietas saludables más asequibles*. Roma, FAO. <https://doi.org/10.4060/cc0639es>
- Organización Mundial de la Salud y Organización Panamericana de la Salud. (2011). *Consumir más frutas y verduras salvaría 1,7 millones de vidas al año*. <https://www.paho.org/es/noticias/19-7-2011-consumir-mas-frutas-verduras-salvaria-17-millones-vidas-al-ano>
- Organización Panamericana de la Salud y Organización Mundial de la Salud. (2018). *Sistemas Alimentarios Sostenibles para una Alimentación Saludable*. https://www3.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=14270:sistemas-alimentarios-sostenibles-para-una-alimentacion-saludable&Itemid=72259&lang=es#gsc.tab=0
- Ortiz-Pech, R., y Cruz-Loria, B. (2021). Preferencias alimentarias de habitantes en una localidad maya: alimentos procesados industrialmente y alimentos preparados que usan insumos del solar. *Estudios Sociales*, 31(57), 2-27. https://dx.doi.org/10.24836/es.v31i57.1063_e211063
- Pachón-Romero, J. P., y Pachón-Ariza, F. A. (2020). Mercados campesinos ¿estrategia de implementación de la soberanía alimentaria? Caso Sibaté (Cundinamarca). *Revista de Investigación, Desarrollo e Innovación*, 11(1), 35-48. <https://doi.org/10.19053/20278306.v11.n1.2020.11681>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2023). *Informe de Desarrollo Humano Municipal 2010-2020: una década de transformaciones locales en México*. <https://www.undp.org/es/mexico/publicaciones/informe-de-desarrollo-humano-municipal-2010-2020-una-decada-de-transformaciones-locales-en-mexico-0>
- Ramírez Sánchez, E. U., Contreras Molotla, F. C., Contreras Suárez, E., y Roldan Amaro, J. A. (2021). Panorama de la alimentación en los hogares de México. Una aproximación al estudio del hambre. *Interdisciplina*, 9(25), 93-113. <https://doi.org/10.22201/ceiich.24485705e.2021.25.79968>

- Rocha Pardo, J. C., Mier y Terán, M., Gracia, M. A., y Santana, M. E. (2019). El papel del trueque en la transición a otros mundos posibles en el sector Zoogocho y la ciudad de Oaxaca, México. *Otra Economía*, 12(22), 66-88. <https://revistaotraeconomia.org/index.php/otraeconomia/article/view/14796>
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural y Seguridad Alimentaria Mexicana. (2020). *Programa Institucional 2020-2024 de Seguridad Alimentaria Mexicana*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/616119/Programa_Institucional_2020-2024_de_Seguridad_Alimentaria_Mexicana_SEGALMEX_.pdf
- Shamah-Levy, T., Mundo-Rosas, V., y Rivera-Dommarco, J. A. (2014). La magnitud de la inseguridad alimentaria en México: su relación con el estado de nutrición y con factores socioeconómicos. *Salud Pública de México*, 56(1), S79-S85. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_isoref&pid=S0036-36342014000700012&lng=es&tlng=es
- Singh, I. (2020). Agri-food system dynamics of small-holder hill farming communities of Uttarakhand in north-western India: socio-economic and policy considerations for sustainable development. *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 45(3), 417-449. DOI:10.1080/21683565.2020.1825585
- Urcola, M. A. y Nogueira, M. E. (2020). Producción, abastecimiento y consumo de alimentos en pandemia. El rol esencial de la agricultura familiar en la territorialidad urbano-rural en Argentina. *Eutopia. Revista de Desarrollo Económico Territorial*, 18, 29-48. <https://revistas.flacsoandes.edu.ec/eutopia/article/view/4629>.
- Vargas, M., Domínguez, J., Flores, A., y Hernández, M. (2023). Estrategias digitales aplicadas a la mercadotecnia social para fomentar la cultura alimentaria local de la región biocultural del Puuc en Yucatán. En Flores, A., Bojórquez, A., Medina, M., y Aguilar, F. (Coords.), *Mercados Agroalimentarios en Yucatán* (pp. 77-110). Comunicación científica. <https://doi.org/10.52501/cc.103>


Responsabilidad social en la producción de tabaco de Nayarit. ¿Un lavado de cara y de manos en la acumulación por despojo?


The social responsibility of tobacco production in Nayarit. Who pays the price?

Dagoberto De Dios Hernández¹ y Jesús Antonio Madera Pacheco²

Fecha de recepción: 10 de agosto del 2023

Fecha de aceptación: 09 de octubre del 2023

1 Nacionalidad: mexicana. Adscripción: Universidad Autónoma de Nayarit  ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7252-3140>
Correo: dagobertodedios@uan.edu.mx

2 Nacionalidad: mexicana. Adscripción: Universidad Autónoma de Nayarit  ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5801-2686>
Correo: jmadera@uan.edu.mx



Clasificada como competente internacional por Conahcyt



LICENCIA:
Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional.
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Resumen

En Nayarit, México, se configura un Sistema Integrado de Producción de Tabaco (SIPT) que opera principalmente con participación de familias campesinas aunque para algunas labores preparatorias y garantizar la cosecha de la hoja, se contrata temporalmente a jornaleros locales y familias indígenas migrantes originarias de las zonas serranas de Nayarit, Jalisco, Durango y Zacatecas, principalmente, quienes durante la zafra de cosecha viven por algunos meses en condiciones precarias en casas y patios de las viviendas de los productores y en las parcelas agrícolas. A partir del Convenio Marco y de la Ley General para el Control del Tabaco respectivamente, las empresas que controlan el SIPT adoptaron nuevas narrativas y estrategias para la gestión y continuidad de sus negocios, destacándose principalmente la llamada Responsabilidad Social Empresarial (RSE). El objetivo de este artículo es analizar las acciones de RSE de las compañías tabacaleras desde un enfoque de la Acumulación por Despojo, entendiendo la RSE como una herramienta capitalista para la extracción de plusvalía. Con apoyo de una metodología cualitativa, basada en la revisión bibliográfica y hemerográfica, observación directa, diarios de campo y entrevistas se han documentado acciones empresariales comprendidas entre 2018 a 2023. El análisis denota que la British American Tobacco y Tabacos del Pacífico Norte han “patrocinado” la operación de los centros Florece y del programa Sustenta en los campos de tabaco de Nayarit, aunque en la realidad tabacalera, la operación de dichos programas y sus costos son asumidos y absorbidos por los productores, mientras que las empresas difunden una imagen de gestión empresarial sustentable.

Palabras clave: Tabaco, Responsabilidad social, Empresas tabacaleras, Familias indígenas, CMCT.

Abstract

In Nayarit, Mexico, there is an Integrated System of Tobacco Production (SIPT) which operates mainly with the participation of campesino families. However, for some preparatory work and to guarantee the harvest, local jornaleros and indigenous migrant families from the mountainous regions of Nayarit, Jalisco, Durango, and Zacatecas are hired, mainly on a temporarily basis. They live for several months in precarious conditions in the houses and yards of the growers and on the agricultural plots. Since the Marco's Convention and the General Law on Tobacco Control, the companies that control the SIPT have adopted new narratives and strategies for managing and sustaining their businesses, mainly emphasizing the so-called Corporate Social Responsibility (CSR). The objective of this article is to analyze the CSR actions of the tobacco companies from an approach of accumulation by dispossession, understanding CSR as a capitalist tool for the extraction of surplus value. With the support of a qualitative methodology, based on bibliographic and hemerographic review, direct observation, field diaries and interviews, also corporate actions comprised between 2018 and 2023 have also been documented. British American Tobacco and Tabacos del Pacífico Norte have “sponsored” the operation of the *Florece* centers and the *Sustenta* program in the tobacco fields of Nayarit, even though, in the tobacco reality of the tobacco industry the operation of such programs and their costs are assumed and absorbed by the growers, while the companies disseminate an image of sustainable business management.

Keywords: Tobacco, Social Responsibility, Tobacco companies, Indigenous families, CMCT.

Introducción

Si bien México no figura entre los primeros diez lugares del ranking mundial tabacalero³, su importancia económica, social y cultural como actividad agrícola ha estado ligada a los rendimientos y beneficios que genera a las poblaciones rurales donde se desarrolla su producción. A principios del siglo XX con la emergencia del Convenio Marco para el Control del Tabaco (CMCT) firmado y ratificado en 2005 y tras una drástica disminución del cultivo, se pronosticaba la desaparición de la actividad tabacalera en Nayarit como inminente (Díaz y Salinas, 2002; entre otros). No obstante, la realidad tabacalera en Nayarit, México, ha demostrado lo contrario en términos socio productivos y económicos.

Tanto el CMCT como la Ley General para el Control del Tabaco (LGCT), colocaron la actividad en un estado de permanente supervisión y revisión de las dinámicas y acciones que realizan las tabacaleras (y otros socios y agentes económicos y gubernamentales) que aún mantienen el control de la producción.

Así, a lo largo de las últimas dos décadas (2000-2020), Nayarit concentra más del 80% de los rendimientos productivos nacionales del tabaco. Tan solo en el ciclo 2020-2021 en esta entidad se plantaron 5,973 hectáreas equivalentes al 83% del total nacional, lo que significó una producción superior a las 16,000 toneladas que ascendieron al 90.56% también del total nacional; lo que generó a su vez una derrama económica superior a los \$614 millones de pesos que representaron el 87% del valor total de la producción nacional (Tabla 1).

Tabla 1. Principales rendimientos productivos del tabaco en México, 2021

Entidad	Superficie plantada (hectáreas)		Producción (toneladas)		Rendimiento (ton/ha)	PMR (\$)	Valor de la producción (\$)	
	Total	%	Total	%			Total	%
Chiapas	174.38	2.42	354.54	1.99	2.03	19,734.74	6,996,754.72	0.99
Guerrero	35.38	0.49	42.32	0.24	1.20	36,202.68	1,532,097.42	0.22
Nayarit	5,973.00	83.02	16,140.17	90.56	2.70	38,044.38	614,042,760.74	87.22
Tabasco	2.00	0.03	1.66	0.01	0.83	31,200.00	51,792.00	0.01
Veracruz	1,010.00	14.04	1,284.84	7.21	1.27	63,364.24	81,412,910.12	11.56
Total	7,194.76	100.00	17,823.53	100.00	2.48	39,500.38	704,036,315.00	100.00

Fuente: elaboración propia con datos de SIAP (2023).

Para Nayarit, México, la producción tabacalera constituye una actividad secular y socioculturalmente enraizada que se ha venido desarrollando principalmente por familias campesinas (Madera, 2009). Sin embargo, al menos desde 1927, con carácter agroindustrial como en otras naciones, empresas transnacionales construyeron en México un Sistema Integrado de Producción de Tabaco (SIPT) que hoy en día se ha consolidado, controlando las diferentes etapas comprendidas desde la producción, procesamiento, distribución y comercio.

El actual SIPT nayarita viene operando desde 1990 en un contexto posterior a la privatización de la paraestatal Tabacos Mexicanos S.A. de C.V (Tabamex)⁴, donde el Estado favoreció el regreso de las

³ En términos de producción de tabaco, México se ubica en la séptima posición a nivel de América Latina, y en el lugar 30 a nivel mundial.

⁴ Tabamex era una empresa paraestatal que funcionaba como mediador entre productores y compañías tabacaleras; encargada de brindar crédito, asistencia técnica, insumos y servicios agrícolas a los productores. Además, se constituyó como el canal único de comercialización tanto en el mercado nacional e internacional (Madera, 2003, p. 234).

empresas transnacionales al comando de la producción. Los años siguientes fueron de reajustes y reacomodos productivos generados por la relocalización de regiones, actividades y productores entre las empresas La Moderna (filial de British American Tobacco-BAT), Tabacos Desvenados S.A. - TADESA (filial de Philip Morris), Tabacos del Pacífico Norte - TPN (filial de Universal Leaf) y Dimon de México. Serían éstas quienes desde inicios de la década de 2000's financian e impulsan la producción tabacalera en Nayarit, con rendimientos más o menos estables, al menos en las dos últimas décadas del siglo XXI. No obstante, como se puede apreciar en lo resaltado de la Tabla 2, los cambios más abruptos generados por el CMCT se ubican después del período comprendido entre 2004-2005, pues aún cuando años antes ya había intermitencias en la producción, la debacle de los rendimientos productivos se presenta posterior a la firma y ratificación del Convenio. De algún modo, esta fue la primera señal de alarma para que las empresas tabacaleras comenzaran a implementar estrategias para asegurar su producción.

Tabla 2. Rendimientos productivos en torno a la actividad tabacalera en Nayarit (2000-2022)

Ciclo productivo	Criterios productivos					Valor producción (miles de pesos)
	Superficie plantada (Ha)	Superficie cosechada (Ha)	Producción (ton)	Rendimiento (ton/ha)	Precio Medio Rural (\$/ton)	
2000	18,719.00	18,489.00	38,194.00	2.07	11,873.68	453,503.33
2001	15,979.50	15,968.50	34,418.25	2.16	16,151.30	555,899.48
2002	9,383.25	9,329.25	17,673.35	1.89	16,152.75	285,473.20
2003	10,168.25	10,036.25	19,054.00	1.90	17,311.67	329,856.56
2004	9,711.25	9,533.00	18,387.50	1.93	16,213.18	298,119.85
2005	6,784.00	6,784.00	12,779.30	1.88	16,902.39	216,000.71
2006	7,740.50	7,688.50	16,402.71	2.13	17,212.18	282,326.40
2007	5,035.35	5,035.35	10,099.73	2.01	17,917.84	180,965.35
2008	4,323.00	4,323.00	8,971.50	2.08	20,652.62	185,284.98
2009	3,065.50	3,065.50	6,152.51	2.01	20,215.44	124,375.70
2010	3,097.00	2,906.00	5,689.77	1.96	19,681.99	111,986.00
2011	3,187.00	3,187.00	7,954.98	2.50	27,680.11	220,194.72
2012	5,688.20	5,688.20	13,559.59	2.38	19,778.80	268,192.42
2013	6,121.97	6,121.97	13,439.45	2.20	27,369.66	367,833.18
2014	6,773.44	6,076.94	13,436.51	2.21	30,516.34	410,033.11
2015	6,410.80	5,314.96	11,355.37	2.14	30,085.55	341,632.55
2016	5,930.00	5,787.50	14,081.75	2.43	30,923.53	435,457.42
2017	6,287.00	6,287.00	15,441.19	2.46	31,240.38	482,388.64
2018	5,410.00	5,410.00	13,470.33	2.49	37,070.34	499,349.71
2019	5,508.75	5,508.75	14,939.37	2.71	37,713.52	563,416.23
2020	5,740.00	5,740.00	12,708.92	2.21	36,595.90	465,094.37
2021	5,973.00	5,973.00	16,140.17	2.70	38,044.38	614,042.76
2022	4,990.00	4,980.00	13,312.36	2.67	37,889.85	504,403.32

Fuente: elaboración propia con datos de SIAP (2023). <https://nube.siap.gob.mx/cierreagricola/>

Mientras tanto, en cuanto a los y las campesinas productoras también hubo una reducción. Quienes todavía continúan participando de la actividad, a pesar de no tener registros oficiales, la organización de productores ha documentado informalmente que en promedio son tres mil las familias que sostienen la producción estatal a lo largo del siglo XXI. Aun cuando convencionalmente se reconoce solo la figura del productor varón, vale señalar que en esta actividad participan todos los integrantes de la familia campesina, quienes mediante una distribución del trabajo por sexo y edad se ven involucrados en el desarrollo productivo de la misma. Cabe destacar que ese número de grupos familiares se ha mantenido estable puesto que las empresas que todavía permanecen en la actividad conservan su cartera de productores para continuar trabajando con ellos.

La producción tabacalera nayarita no ha estado exenta de críticas y señalamientos pues para algunos ex-tabacaleros, productores agropecuarios locales, agentes agroempresariales e integrantes del área de la salud, el tabaco es considerando como una actividad que ha dejado de ser rentable en términos económicos y donde las familias que aún continúan en ella lo hacen apenas debido a la obtención de la seguridad social y una pensión para el retiro. Asimismo, se le piensa como un monocultivo que condiciona la sustentabilidad rural en sus dimensiones agronómica, ambiental y sociocultural.

El CMCT y posteriormente, la LGCT, vienen a seguir cuestionando y resaltando problemáticas generadas en torno al tabaco en Nayarit. Es decir, ahí estaban, pero no se visibilizaban; o el SIPT las ocultaba o negaba. Uno de estos fenómenos era el trabajo infantil y las condiciones de vida de la población jornalera local y de las familias indígenas migrantes, pues aun cuando diferentes investigaciones ya habían documentado la problemática, poco se había hecho al respecto. A estos grupos históricamente se les ha identificado como el eslabón más débil y desfavorecido pese a que su participación ha sido cada vez más importante para el desarrollo productivo del cultivo.

El CMCT contribuyó (no sólo en México, sino mundialmente) en la visibilización de este y otros problemas (medioambientales, de salud, etc.), pero además favoreció el desarrollo de una conciencia crítica hacia la insustentabilidad capitalista de las empresas tabacaleras. O sea, el CMCT reconoció y mostró la presencia de ciertos procesos y alianzas gubernamentales y empresariales que a modo de *territorios a la carta* (Madera & De Dios, 2021) reproducían y daban continuidad a la desapropiación y despojo basados en la mercantilización de la naturaleza y de las vidas humanas. Así, la filtración de unas fotografías sobre las condiciones inhumanas de familias jornaleras indígenas del tabaco en Nayarit y su posterior publicación en un reportaje del New York Times (2016), generaron una repercusión mundial que condicionó a las empresas tabacaleras a la adopción de nuevas acciones.

La publicación del reportaje citado no necesariamente fue el inicio de la RSE, sino una incipiente preocupación hacia el desarrollo de nuevas estrategias como parte de un nuevo discurso por parte de las compañías del tabaco en Nayarit, México, y posiblemente en otras partes del mundo. En este sentido, nos planteamos como interrogantes de este artículo dar cuenta de ¿Cuáles acciones y estrategias han adoptado las empresas en torno a la RSE? ¿Cómo y/o de qué manera la RSE le ha permitido al SIPT nayarita la continuidad de sus negocios, el aseguramiento de las ganancias y la externalización de los costos hacia las familias productoras?

1. Los jornaleros locales y las familias indígenas migrantes del tabaco en Nayarit

La producción de tabaco en Nayarit no podría entenderse sin la participación de las familias campesinas productoras, quienes generación tras generación han permitido que esta actividad se haya enraizado de forma material y sociocultural. No obstante, para el desarrollo productivo de sus diferentes etapas y la cosecha de las hojas ha sido indispensable también la participación de jornaleros locales y de familias indígenas migrantes.

Los jornaleros locales o mestizos son generalmente campesinos, quienes en algunos casos no poseen tierra, pero otros sí y también son tabaqueros. Ellos, históricamente han vendido su fuerza de trabajo para emplearse por temporadas en diferentes labores preparatorias que van desde fertilizaciones, aplicación de plaguicidas, limpieza de maleza y en menor medida en la cosecha de la hoja. Como la mayoría reside en las propias comunidades de la zona tabacalera, su ocupación como jornaleros no implica ningún tipo de desplazamiento ni necesidad de una nueva vivienda.

Los jornaleros indígenas migrantes, por su parte, provienen principalmente de las zonas serranas del estado de Nayarit, Jalisco, Durango y Zacatecas; desde donde se trasladan tanto en grupos familiares como de manera individual. Su contratación se realiza para la fase final de cosecha: corte y ensarte de la hoja de tabaco, sobre todo, entre los meses de febrero a mayo; aunque también hay quienes llegan antes y se ocupan en otras actividades preparatorias. La contratación se realiza de manera informal a partir de acuerdos verbales entre el productor y el jefe de la familia indígena. Estas negociaciones se realizan ya sea en la ciudad de Ruiz, Nayarit que es el lugar a donde llegan los medios de transporte más próximos entre la sierra y las regiones tabacaleras; mientras que la otra es en Santiago Ixcuintla (o a veces otros municipios) a donde los indígenas llegan por tener contactos y relaciones de amistad debido a experiencias previas (como en el siguiente fragmento de entrevista):

Ellos [familia indígena] ya tienen nuestro número de teléfono y cuando se está llegando el corte [de tabaco] nos llaman para saber si plantamos y si vamos a necesitarlos. Ya entonces nosotros les decimos más o menos cuándo se vengan; o si se quieren venir antes y nosotros no hemos empezado pos pa que se vayan con otro productor (Entrevista Productor PD).

Los productores van en busca de ellos, negocian y acuerdan precios a ser pagados por su trabajo, para después trasladarlos a las comunidades y campos del cultivo. Una vez que “arriban a los campos tabacaleros, viven en las plantaciones, cocinan sus alimentos al ras del piso y, con frecuencia, beben agua proveniente de canales de riego, arroyos y pozos, con lo que la exposición ambiental a los plaguicidas aumenta” (Díaz y Salinas, 2002, pp. 8-9). Aunado a lo anterior, los jornaleros indígenas migrantes duermen sobre la tierra en los campos de cultivo donde no hay condiciones de seguridad ni de higiene básicas. La penosidad en torno a las condiciones de vida de las familias indígenas se asocia con la actividad que históricamente han venido realizando conocida como ensarte⁵, estando al resguardo de la sombra de árboles o bien de una estructura de palos de madera y palma a la que se denomina “ramada”.

Frente a lo antes descrito, es posible observar que durante décadas la producción de tabaco en Nayarit, en la práctica, se desarrolló con una total ausencia de regulaciones y controles (Díaz y Salinas, 2002). Las

⁵ El ensarte es una actividad que consiste en poner las hojas maduras que previamente fueron cortadas de la planta de tabaco, una por una, en agujas metálicas de aproximadamente un metro de largo en la que caben de 95 a 100 hojas por aguja. Posteriormente, de la aguja, las hojas son pasadas a un hilo de itxle que mide aproximadamente siete metros de largo, al que solo se le ponen cinco agujas llenas, a esto se le llaman sartas (Madera, 2009).

normatividades existentes en el papel, en materia ambiental, social y laboral no existieron ni se pensaron para la protección de los jornaleros locales e indígenas quienes han tenido que participar de la actividad en condiciones la mayoría de las veces deplorables. Por lo tanto, en la época más reciente (2005 a la fecha) con el advenimiento del CMCT, las críticas y exigencias se orientaron hacia las empresas transnacionales y las instancias gubernamentales para que se comprometieran y llevaran a cabo modificaciones realmente significativas. No obstante, la realidad parece demostrar la existencia de acciones mínimas, cuando no superficiales y a veces controvertidas, pues aun cuando hay ciertas intenciones e institucionalidades que se orientan por la atención del problema, las verdaderas causas solo se enmascaran u ocultan.

2. “Desarrollo” y “Responsabilidad social”, la cara bonita de la acumulación por despojo

La RSE no puede ser vista solo desde una arista, homogénea. Por sus condiciones, cada caso constituye sólo una aproximación. Predominan en su estudio enfoques que privilegian lo administrativo/empresarial para quienes constituye “potencial para el desarrollo común... [capaz de] sistematizar y visibilizar las buenas prácticas empresariales” (Picard & Cuevas, 2012, p. 67). Sin embargo, en su ruta, el despojo -entre ellos el territorial, pero también el simbólico e identitario, así como el económico- forma parte del signo con que el capital sostiene su ruta de acumulación (Espinosa, 2019, p. 11); despojos donde cada vez son menos necesarias las violencias, para ello, sostenemos, resultan de gran valía las recientes narrativas armónicas de la RSE.

En territorios del estado de Nayarit, México, el tabaco ha estado presente en los sistemas socioculturales y agroalimentarios desde al menos hace 100 años. Con una personalidad y carácter prehispánico, su cultivo se asociaba a una diversidad de formas y modos de vida ancladas a un reconocimiento simbólico y cosmogónico indígena (Madera, 2009). Sin embargo, durante el siglo XXI, el tabaco (como planta, pero también como cultivo y actividad) se ha caracterizado por el predominio de sus usos “comerciales”; no es el único de los cultivos/actividades que han sufrido un revés similar en el estado de Nayarit, México, pues la promoción del Estado hacia un tipo de producción agropecuaria vinculada a cadenas globales de exportación ha permitido la llegada de agentes empresariales a territorios históricamente vinculados con la producción campesina de alimentos. Lo que Azamar y Rodríguez (2021) denominan un “modelo productivo de extracción, consumo y especulación” en que:

Las formas agresivas de acumulación desarrolladas al menos durante las últimas dos décadas han privilegiado a las grandes empresas y corporativos cuyo objetivo central es la obtención de ganancia a través de actividades extractivas, megaproyectos, despojo de bienes naturales y la privatización de servicios públicos (Azamar & Rodríguez, 2021, p. 10)

El capitalismo contemporáneo es un capitalismo de despojo permanente (Bartra, 2014) y, en este sentido, plantea el autor, resulta fundamental no perder de vista las especificidades históricas de dicho despojo. En términos de Harvey (2005), “la incapacidad de acumular a través de la reproducción ampliada sobre una base sustentable ha sido acompañada por crecientes intentos de acumular mediante la desposesión” (p. 100).

Así, durante el último siglo la apropiación del tabaco (en su carácter mercantil) se caracteriza por la imposición de una lógica de acumulación extractivista y de despojo a través de la agricultura por contrato (AC) que, al menos ha tenido tres grandes momentos históricos: antes de Tabamex, durante Tabamex y posterior a su desaparición a finales de los años noventa (Madera, 2003). Es decir, cambió

el período, cambió el origen del capital, las empresas cigarreras son otras, cambiaron incluso las intervenciones gubernamentales, pero, antes, durante y después en/desde los campos tabacaleros nayaritas se sigue viviendo lo que Azamar y Olivera (2021, p. 78) denominan “despojo como un mecanismo para asegurar la reproducción del capital” o, en términos de Rodríguez (2017) una serie de procesos de despojo para la acumulación.

Bajo el disfraz de un supuesto “desarrollo”, las empresas cigarreras han contado con condiciones, por acción u omisión del Estado, quien les ha permitido que vayan reconfigurando las condiciones de acumulación y despojo de maneras no violentas a simple vista. Por ejemplo, la llegada de Monsanto a Nayarit en 2008 se dio de la mano del gobierno del estado, quien a partir de los medios de comunicación y recursos oficiales anunció su establecimiento en algunas comunidades tabacaleras y maiceras. Otro ejemplo reciente es el de la política de control del tabaco instrumentada en 2004 para el caso de Nayarit, pues con una narrativa institucional que alentaba la reconversión hacia la producción de granos básicos —maíz, entre ellos- en aras de una supuesta seguridad y soberanía alimentaria, pero que, en términos prácticos, en vez de ser una ventana de oportunidad para familias campesinas, terminó por convertirse en una ventaja para la producción agroindustrial y el monocultivo del maíz (el objetivo de Monsanto), minando entonces y poniendo en riesgo “la sabiduría tradicional y la biodiversidad agrícola asociadas al saber ser y hacer ‘milpa’ donde el tabaco forma parte importante de la misma” (Madera, 2009). De acuerdo con Azamar y Olivera (2021), extractivismo y desarrollo constituyen las dos caras de una misma moneda.

Los modelos extractivistas en cualquiera de sus versiones (clásica y moderna) han representado una versión contraria a la que han defendido los gobiernos en cuanto a su positividad en términos de generación de desarrollo para los territorios. Estos han traficado con un discurso que señala a las inversiones en proyectos extractivos como benéficas para la población local, ya que brindarán empleo y desarrollo a las regiones receptoras... [sin embargo,] las opciones reales de empleo son escasas o nulas. El aprovechamiento de los recursos bajo estas prácticas (a saber, de otras experiencias) provocan más que un desarrollo que se vea manifiesto en las mejoras de las condiciones de vida de la sociedad, altos impactos no solo ecológicos, sino económicos, sociales y culturales (Castro & Herrera, 2018, p. 184).

A la par de los procesos y experiencias de desarrollo que priorizaban los despojos y acumulaciones, fueron creados mecanismos y retóricas para materializar dichas intervenciones capitalistas. Una de las más recientes es la Responsabilidad Social (RS). De acuerdo con Monroy (2021), como concepto de RS surge en los Estados Unidos justo al finalizar la década de 1950's en el marco de la Guerra de Vietnam y otros conflictos. Sería Howard R. Bowen quien de manera seminal sostuvo que las empresas deberían tener una responsabilidad social más allá de sólo producir bienes y servicios devolviendo a la sociedad una parte de lo que ésta les ha generado; mientras que por otro lado, es la misma sociedad quien comienza a identificar los impactos generados por las empresas u organizaciones en su entorno, cuestionando estos efectos y proponiendo formas para modificar prácticas políticas y/o económicas que no eran éticas (Monroy, 2021). Sin embargo, el tema fue adquiriendo importancia y preocupación de manera que, conforme fue evolucionando, recibió diferentes denominaciones entre las que se encuentran: responsabilidad social, ciudadanía corporativa, desarrollo sustentable o ética corporativa (Cavalcante *et al.*, 2006).

Años después se avanzó hacia la conceptualización de la RSE, misma que ha estado en debate desde su creación en los años 50's (Mendizábal, 2013), por lo que diversos instrumentos e investigaciones internacionales y nacionales han intentado dar directrices claras de lo que debería ser el tema. En el

caso de México la RSE es definida por la Secretaría de Economía (SE) como “la contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas, con el objetivo de mejorar su situación competitiva, valorativa y su valor añadido” (SE, 2016).

El estudio de Fong *et al.* (2020), documentó en México la utilización de diferentes modelos de RSE, destacando que en el país 1,499 empresas (de 4,958,918 empresas registradas en el INEGI) poseen un distintivo alusivo, ante lo cual consideran que, si bien el uso de esta distinción sería compatible con el mantenimiento de objetivos de eficiencia económica, su utilización es muy baja. Conforme los datos utilizados por estos autores, encontramos que para el estado de Nayarit son dos las empresas (de un total de 56,258) que poseen RSE.

Aunque el objetivo de este trabajo no es ahondar en el estado actual de la RSE en México, es importante conocerlo de forma somera y hacer sobre todo una crítica reflexiva de tal certificación en cuanto a sus usos y fines. Según Sifuentes (2019), la RSE ha sido adoptada ‘a modo’ como un nuevo discurso que respalda las estrategias de las grandes empresas en sus formas de gestión y de hacer negocios. Bajo dicho paradigma las empresas hacen suyo:

Un discurso que apela al respeto de las personas, los valores éticos, la comunidad y el medio ambiente, integrándolo con la gestión misma de la empresa. Con ello, los grandes negocios hacen del problema la nueva forma de competencia, sin llegar realmente -en la visión neoclásica- a internalizar los costos ecológicos del deterioro causado. Tal situación se puede percibir como una manifestación de crisis del modelo de acumulación en el campo, al mismo tiempo que se perciben inevitables reacciones hacia la conservación del medio ambiente en la lógica de la visión técnica de la sustentabilidad que, a la larga, pone en tela de juicio la perspectiva neoclásica de autorregulación del sistema (Sifuentes, 2019, p. 1).

Para Lloret (2014), la RSE se ha vendido como un tema atractivo o de moda en el que su adopción ha estado sujeta a las presiones ejercidas por actores como los medios de comunicación, organizaciones de la sociedad civil y gobiernos, limitándose únicamente a obtener un distintivo, emblema, registro, acreditación o certificación, pero sin una consciencia y preocupación genuina de los impactos que las actividades empresariales generan.

En ese sentido, la RSE se ha usado como una narrativa para defenderse y responder los constantes cuestionamientos y discusiones frente a los problemas sociales, laborales y ambientales que provocan mismas actividades del modelo capitalista (Valero & Camacho, 2006); máxime en un contexto donde siguen predominando una acentuada orientación empresarial hacia el traslado de responsabilidades, de internalización de costos a terceros y de esconder ciertos impactos; pero ante la opinión pública el mensaje es de conciencia y preocupación.

Para el caso de este artículo, las experiencias de RSE que nos interesan se remiten a aquellas implementadas por la industria tabacalera a nivel mundial. Para Prats (2015), la RS es el último disfraz de la industria del tabaco, pues a través de un estudio se ha acusado a estas empresas de esconder bajo iniciativas de solidaridad cooperativa ciertas estrategias para ganar mercado en los países en desarrollo, sobre todo en el continente africano, otorgando becas escolares, subvenciones y patrocinios.

En Brasil, Cavalcante *et al.* (2006) ya habían documentado la interferencia de la industria tabacalera en políticas públicas para el control del tabaco bajo el argumento de la RS. Según estas autoras, a partir de la publicación de cientos de documentos internos de las compañías del tabaco en Estados Unidos y Reino Unido en 1999, fue posible conocer las diversas estrategias y prácticas desleales adoptadas por las empresas para impedir o revertir acciones de control del tabaquismo en países del tercer mundo. La respuesta de la industria se orientó a implementar:

Esfuerzos de reivindicación de su imagen, incluyendo un deseo de diálogo con los sectores gubernamentales para la apertura de reglamentaciones nacionales a través de acuerdos voluntarios y mercadotecnia social, entre los que destaca su apoyo a proyectos de defensa del medio ambiente y causas sociales como el combate a la pobreza, explotación infantil y analfabetismo. Con estos esfuerzos, las compañías tabacaleras buscan revertir su mala imagen hacia una positiva como corporaciones socialmente responsables (Cavalcante, et al., 2006, p. 176).

Para el caso de México, las empresas transnacionales que controlan la producción de tabaco han venido instrumentado en Nayarit desde hace años acciones de tipo socialmente responsable. En la actualidad, Philip Morris en asociación con Tabacos del Pacífico Norte llevan a cabo el programa *Sustenta* que tiene como objetivo “mejorar las condiciones de vida de cinco mil jornaleros migrantes” (Expok, 2018). A su vez, British American Tobacco también realiza acciones de Responsabilidad Social principalmente con los centros *Florece* que atienden a hijos menores de jornaleros indígenas.

La RSE del tabaco parece estar en una encrucijada difícil, pues por un lado la narrativa empresarial la vende como la panacea para resolver infinidad de problemáticas. Pero, por el otro lado, están las vivencias y discursos de quienes son receptores u operados de las acciones de RSE, mismos que seguramente tienen otra perspectiva mucho más compleja.

3. Metodología

La metodología utilizada fue de tipo cualitativa, con apoyo del método etnográfico (Guber, 2001 y Oehmichen, 2014) y herramientas propias de éste; partiendo del reconocimiento que “la articulación de lo global y lo local demanda cada día de una etnografía centrada en los actores más que en los escenarios” (Oehmichen, 2014, p. 12). No obstante, también se utilizó datos estadísticos obtenidos del Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), con los cuales se busca retratar la importancia técnico-productiva del cultivo de tabaco para Nayarit. Asimismo, se consultaron los sitios de internet de British American Tobacco y Universal Leaf (de quien es filial TPN).

El recorte temporal en la revisión hemerográfica se concentró de 2018 al 2023 en diarios de circulación local como Dominio Público, Meridiano y Nayarit en línea; así como en otros de circulación regional y/o nacional como La Jornada y Expok. Dicho período y fuentes se seleccionaron pues gracias a ellos se empezó a documentar, pero también a observar en campo la presencia de baños portátiles en los predios agrícolas tabacaleros lo que motivó ciertas inquietudes e interrogantes; aunado a la aparición posterior, también en las parcelas, de fogones y parrillas, utensilios para cocinar y la construcción de espacios para descansar y dormir, independientes o distantes de las ramadas destinadas para el trabajo de los jornaleros y familias indígenas. Algo que para otros contextos pudiera parecer básico, no lo era en ese momento para el caso de la realidad tabacalera en Nayarit, donde lo común era ver a los jornaleros indígenas haciendo sus necesidades entre las propias plantaciones de tabaco o en los predios cercanos, así como viviendo día y noche en las parcelas solo al resguardo de una ramada hecha de palapas.

La zona de trabajo de campo es el estado de Nayarit y de manera particular el municipio de Santiago Ixcuintla, pues representa “el centro tabacalero de México”, estadísticamente hablando, pero también donde se ubica la presencia del mayor número de acciones de RSE dinamizadas por las compañías del tabaco. Los diarios de campo, al menos cinco, levantados desde 2018 retratan la realidad empírica de esta zona de estudio.

Los ejercicios de observación directa y participante se centraron durante 2018 al 2019 y de 2022 al 2023. Asimismo, la realización en ese periodo de 15 entrevistas estructuradas y semiestructuradas, se dirigieron hacia familias productoras de tabaco, dirigentes campesinos, autoridades locales y “docentes” que atienden a niños migrantes en un albergue, todo ello con el objetivo de poder documentar entre otras cuestiones, la situación actual del CMCT y de los programas y acciones de RSE que están siendo operados por las compañías transnacionales. Cabe señalar que durante los periodos ya mencionadas y hasta el momento de escribir el presente texto, no fue posible contar con las declaraciones por parte de representantes de las empresas tabacaleras debido a su falta de respuesta y/o negativas ante el pedido de entrevistas. Destacar que la revisión bibliográfica y hemerográfica sirvió como introducción y complemento según el caso, para adentrarse o comprender de mejor manera temáticas como el CMCT, la RSE o los programas operados por las tabacaleras.

Gracias a las primeras entrevistas semiestructuradas y en profundidad fue posible la obtención de información por parte de las familias productoras donde se señalaba el tema del programa Sustenta operado por Tabacos del Pacífico Norte. A partir de ese momento se dio continuidad en indagar qué era dicha institucionalidad, cómo operaba, y de dónde y por qué se estaba llevando a cabo. Al mismo tiempo, contrapunteando los hallazgos (tanto con revisión bibliográfica y hemerográfica), se comenzó por cuestionar qué estaba haciendo al respecto o de manera similar la British American Tobacco, resultando que ésta tenía la operación de los centros Florece desde aproximadamente inicios de los años 2000's.

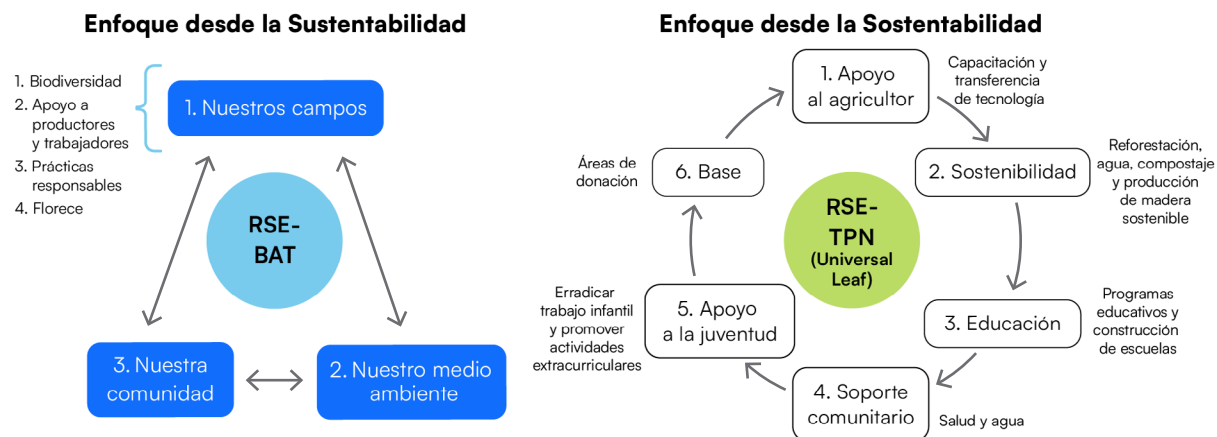
Los datos encontrados fueron sometidos a una triangulación metodológica consistente primeramente en recolectar evidencia de campo, para después contrastarlos con una revisión de la bibliografía y material hemerográfico disponible, y finalmente cruzarlos con las narrativas y declaraciones de algunas de las y los actores en campo.

4. Análisis de resultados

En Nayarit, las familias productoras de tabaco desconocen o apenas tienen información del CMCT, o de las políticas y programas que de él se derivan; no obstante, sí alcanzan a identificar cambios y modificaciones que se han venido suscitando en la actividad a lo largo de los años recientes, pero no los relacionan o tienen claridad de si éstos se deben al Convenio o a la LGCT (De Dios, 2020). En su cotidiano, ellos observan un encarecimiento de los fertilizantes y otros agroinsumos, la recolección de envases de plaguicidas, la introducción de riego por goteo, el uso alternativo de madera de eucalipto y de mango (sea para las estructuras u hornos de secado) en vez de la tradicional de mangle; pero, sobre todo, sus narrativas dejan evidencia de “los programas para que los niños [de las familias jornaleras migrantes] vayan a la escuela y sus familias ya no duerman en las parcelas”.

Sin efectivamente tener conocimiento o en algunos casos mostrando desinterés, las familias tabacaleras han ido adoptando y adecuándose a dichos cambios. Sin embargo, como parte de sus programas de RSE, las compañías difunden y publicitan estas acciones que, sostienen, han venido realizando desde inicios de los años 2000's. En el caso de las acciones para la atención a niñez y población migrante, éstas son recientes, pero se han retomado con mayor impulso y difusión. A su modo, tanto British American Tobacco y Tabacos del Pacífico Norte desenvuelven en Nayarit acciones de RSE que podrían esquematizarse en la Figura 1, donde se resaltan las características, diferencias y similitudes en torno de las cuales las empresas tabacaleras en Nayarit han concebido teóricamente y operado en el territorio las narrativas y acciones de RSE.

Figura 1. Visión y ejes estratégicos de las acciones de RSE de las empresas tabacaleras en Nayarit



Fuente: elaboración propia con información de campo, 2023.

La Figura 1 evidencia inicialmente el enfoque desde el cuál se han diseñado y operado los programas de RSE. Puede entenderse que BAT apuesta a la sustentabilidad para así mantener y operar de manera integral, social, ambiental y agrónomicamente hablando, una actividad que está consolidada y no representa riesgos en su continuidad pues incluso es aprovechada para la confección de sus productos. Mientras tanto, TPN se ha orientado hacia la sostenibilidad, principalmente de tipo social, puesto que busca asegurar y sostener principalmente la producción de tabaco que financia y requiere para su venta a compradores como Philip Morris, a partir de garantizar que su base productiva centrada en las familias campesinas y jornaleras gocen de derechos y beneficios sociales, sobre todo.

Los centros Florece de British American Tobacco para atención de la niñez indígena migrante en Nayarit

A partir de información contenida en el sitio web de British American Tobacco, se puede identificar que sus estrategias y acciones de RSE tienen como objetivo “garantizar la promoción del desarrollo sostenible, entendido como un gran compromiso por la sociedad y el entorno, llevando a cabo programas de desarrollo sustentable en las comunidades agrícolas, en donde ofrecemos un amplio portafolio de programas de responsabilidad social en la producción de tabaco” (en Figura 1, ver “Enfoque desde la sustentabilidad”).

Los centros Florece han sido la estrategia insignia de RSE de BAT por prácticamente 20 años. Son un programa que a través de la operación de centros, también llamados albergues, buscan proteger los derechos de la niñez indígena migrante facilitándoles acceso a la educación, nutrición, salud y actividades de recreación mientras sus padres permanecen en los campos de cultivo trabajando⁶. En la actualidad existen en total cuatro centros ubicados en diferentes localidades productoras de tabaco: tres en el municipio de Santiago Ixcuintla y uno en Rosamorada (JADEF0, s.f.).

En el último ciclo productivo (2021-2022), BAT informó haber atendido a 1,124 niñas y niños de los estados de Aguascalientes, Durango, Jalisco, Nayarit, Zacatecas, pertenecientes a las etnias Cora, Wixarika, Mestiza y Tepehuana. La operación de los *Florece* se realiza principalmente con su auspicio (aunque hace

⁶ Los *Florece* operan con un programa de trabajo que comprende de 6:00-7:00 recorridos de rutas a las parcelas; 7:30-7:45 llegada a los Centros; 7:45-8:00 Aseo de los niños; 8:00-9:00 Desayuno; 9:00-12:30 Clases; 12:30-13:00 Baño; 13:00-13:30 Comida, 13:30-17:00 Reincorporación a clases y ludoteca; 17:00 Traslado de los niños a parcelas.

algunos años se llevó a cabo en conjunto con Tabacos del Pacífico Norte mediante una colaboración que operó hasta el ciclo 2020-2021), y con la ayuda de la Secretaría de Educación Pública del estado de Nayarit (SEP), del programa de Educación Básica para Niñas y Niños Migrantes y de los Servicios de Salud de Nayarit (JADEFO, s.f.). Las familias campesinas conocen dichas acciones y se refieren a ellas como:

Vienen por ellos [niños] en camionetas y se los están llevando a los centros o ahí a las guarderías. Creo que les dan estudios, les dan de comer, porque ahí en los albergues tienen escuelas. Todos los días vienen por ellos y los traen. Pero ellos no siempre quieren ir, a veces corren o se esconden en algunos lugares para que no se los lleven (Entrevistado Productor PDP).

En los centros *Florece* atendemos a los hijos de familias que vienen a trabajar al tabaco. El año pasado atendimos aproximadamente 800 niños. De lunes a viernes las camionetas van a las parcelas y los recogen a las 7:00 -7:30 y por la tarde ya como a las cinco los regresan. Aquí los bañamos, les damos de comer, estudian, juegan, si están enfermos les damos medicamentos o hasta la doctora puede ir a la parcela a revisarlos (Entrevista Docente CF).

Sin embargo, la operación de los *Florece* ha ido progresivamente cambiando y se han mostrado más rígidos, pues según declaraciones de los productores, BAT ya no quiere ver niños en las parcelas.

Ya no quieren que trabajen [los niños y niñas] en el tabaco. Nos anduvieron informando que iban a venir unas personas, creo de allá de Inglaterra o de otros países, y nos dijeron cómo debía contestar o que les contestáramos todo lo que nos vinieran a preguntar... El ingeniero [técnico de campo] llegaba a la ramada y te decía "mire, van a venir personas de otros países a verificar el tabaco y cuando lleguen no quieren ver niños en la ramada, traten de esconderlos para que no los miren (Entrevistado Productor PDP).

Este año (2023) BAT va a castigar a los productores que tengan familias indígenas y no manden los niños al *Florece*. No pueden tenerlos en las parcelas (Entrevista Docente CF).

Indagando los motivos o por qué de la instrumentación de acciones en favor de jornaleros y familias migrantes, sean o no como "programas", uno de los productores entrevistados confirmaba la suposición respecto del origen de estos cambios.

Hace algunos años los compradores ya no querían tabaco si no se cumplía con los requisitos de la atención a los jornaleros agrícolas y que no hubiera mano de obra infantil en el campo. Aquí en Nayarit hubo un problema porque una persona grabó un video en un potrero donde estaban unos indígenas en una ramada en la noche y los exhibió. Ahí fue donde se vino toda esta atención hacia el campo tabacalero. Los compradores vieron esa situación en la cual estaban los indígenas y de ahí se derivó todo esto, exigiendo que había que darles más atención a los jornaleros agrícolas (Entrevistado Productor EM).

Además de las acciones en torno a los *Florece*, otras actividades también se han implementado para beneficio de los jornaleros locales y las familias indígenas, consistentes en mejoras a las condiciones de vivienda y trabajo que históricamente habían tenido:

En 2018 anduvieron instalando los baños portátiles para la gente indígena que trabaja con nosotros, pero ellos no los usaban porque preferían irse al monte o al canal. Después nos entregaron casas de campaña para que los indígenas ya no durmieran en el suelo. Luego les hicimos unas casitas que

estaban separadas de la ramada para que ahí cocinaran y les pusimos hornillas. BAT no te obliga a que te los traigas a tu casa a dormir, ellos no son tan exigentes. Solo no quieren ver niños en los potreros (Diario de campo, 2023). Sí ha habido cambios, porque las empresas quieren que los jornaleros duerman en las casas aquí con nosotros, quieren que les tengamos todo bien; no quieren que los llevemos y abandonemos en las ramadas. Ahora nos piden que les tengamos sus baños, que si no los traes a tu casa pues entonces tú tienes que tenerles casa de campaña; debes de tenerles una mesita rustica aunque sea y otras cosas (Entrevista Productor NUC).

A pesar de la aparente “flexibilidad” de BAT para con las acciones de RSE, existen productores campesinos que sostienen lo contrario y se muestran inconformes con relación a no poseer recursos económicos o infraestructura para albergar en mejores condiciones a los jornaleros e indígenas.

Es mucha queja. No estamos preparados todavía para ese cambio y te voy a decir porqué, porque no estamos capitalizados con infraestructura para ese tipo de atención, que en realidad lo merece el indígena, pero nosotros desafortunadamente no tenemos la capacidad económica como para poder cumplir al 100% con esa atención (Entrevistado Productor EM).

Figura 2. Baños portátiles instalados por British American Tobacco en Nayarit



Fuente: Archivo personal

Aun cuando inicialmente BAT proporcionó equipos e instalaciones, los jornaleros locales o las familias indígenas no hacían uso de ellos. Vale señalar que las condiciones climáticas en la región son de mucho calor y muy sofocante, así como los materiales de los baños portátiles, por ejemplo, no serían los idóneos a tales condiciones climáticas ni a los contextos socioculturales de la población indígena jornalera migrante. Así, baños portátiles u otros espacios como áreas de descanso, siguen permaneciendo en los campos de cultivo sin mucho uso, lo que no elimina por completo la exposición a peligros y no mejora por ende la condición desfavorable de los jornaleros y sus familias.

4.1 El programa *Sustenta*. Una condición de Philip Morris a Tabacos del Pacífico Norte para la compra de su producción

Una de las repercusiones del CMCT al menos en Nayarit, fue el abandono de la producción en 2015 de la empresa Tabacos Desvenados S.A. (TADESA). Entre acuerdos y negociaciones TPN terminaría por adquirir la estructura productiva que TADESA estaba dejando, compuesta sobre todo de instalaciones, personal técnico de campo y familias campesinas (Cureño, 2015). De acuerdo con el dirigente de los productores de tabaco en Nayarit “Tadesa se retiró, pero no se generó una afectación mayor porque todo el volumen que compraba lo adquirió TPN con las mismas superficies y los mismos volúmenes, permitiendo que no se tuviera un impacto, al grado de que los productores se quedaran sin crédito o que dejáramos de producir más tabaco”.

La estrategia comercial de TPN y TADESA (como filial de Philip Morris-PM) radica actualmente en la compraventa de tabaco para ser procesado para cigarrillos. La alianza comercial proviene de la necesidad de PM de adquirir tabaco “libre” de uso de agrotóxicos, “libre” de mano de obra infantil o de explotación laboral, pues representa un producto con destino de exportación hacia Estados Unidos y Europa. Ante tal situación, básicamente PM solicita a TPN que para realizar la compra de su producto es necesaria la implementación de un programa como *Sustenta*.

Desde 2017 Philip Morris México tiene como objetivo mejorar de manera rápida y fundamental las condiciones de alojamiento y trabajo de jornaleros agrícolas durante la cosecha de tabaco en Nayarit que se lleva a cabo de enero a mayo de cada año, para ello crearon el *Programa Sustenta*, en alianza con su proveedor Tabacos del Pacífico Norte (TPN), una subsidiaria de Universal Leaf Tobacco Corporation (Viloria, 2020).

Philip Morris, Fundación Mexicana de Apoyo Infantil (FAI), Desarrollo Rural de Nayarit (DERNAY), la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI), Tabacos del Pacífico Norte (TPN), proveedor de Philip Morris, la SEDESOL y otras organizaciones se unieron en 2017 bajo un solo objetivo: conseguir que los más de cinco mil jornaleros agrícolas que participan en el cultivo de tabaco en Nayarit reciban un trato digno y condiciones seguras para laborar y vivir durante su estadía, en caso de ser migrantes (Expok, 2018).

La escasa información disponible en fuentes hemerográficas, pero sobre todo las narrativas y discursos en campo, permiten dilucidar de algún modo que Philip Morris es el ideólogo del *Sustenta* y TPN su ejecutor. Más allá de esto, ambos difunden con orgullo las acciones conquistadas, pues habiendo pasado apenas cinco meses de su implementación en la temporada 2017-2018, el *Sustenta* anunciaba haber alcanzado como resultados la “atención de 92% de los jornaleros quienes tuvieron acceso a alojamiento para ellos y sus familias fuera de las parcelas, 89% de las parcelas contó con áreas de descanso, 94% tuvo acceso a instalaciones sanitarias en las parcelas, entre otros” (Ganar-Ganar, 2018). Sin embargo, en la realidad tabacalera las cosas han sido de otro modo, pues las declaraciones de algunos productores ofrecen una visión diferente de lo difundido.

Este año [2018] yo creo, a mi criterio, que el programa se aplicó como en un 40-50%, pero el próximo año tiene que ser al 100%. La verdad es que este año la empresa estuvo más enfocada en el Programa que en la producción de campo (Entrevista Productor EL).

Este fue el primer año [2018] que se implementa el Programa, pero no funcionó bien. Ellos [indígenas] se querían quedar allá [campo de cultivo] para ensartar en la noche. Yo me los estuve trayendo unos días a casa pero luego se quisieron quedar allá porque se dieron cuenta que la sarta estaba mejor pagada por el mismo Programa para evitar que trabajen de noche. Entonces les convenía trabajar hasta más tarde, pero como se supone que el Programa prohíbe que se queden a trabajar en la noche se los dijimos, pero nos decían si no queríamos entonces se iban con gente de la otra empresa (Entrevista Productor DR).

Figura 3. Baños y áreas de descanso en medio de cultivo de tabaco financiado por TPN



Fuente: archivo personal

En relación a lo anterior, es claro que el *Sustenta* posee una serie de contradicciones que deben ser gestionadas y resueltas en campo por el productor tabacalero. Como parte de la operación del Programa se generó un estímulo económico que buscaba aumentar el precio de la sarta de tabaco a través de un “incremento del 21% para que subiera más o menos de \$17.50 a \$20-21... Nos decían que la intención era atraer más gente y que la producción fuera más sustentable de modo que el jornalero ya no tuviera que trabajar de noche, sino que trabajara con un horario de día” (Entrevista Productor EL). No obstante, esto trajo otras complicaciones al interior del mismo *Sustenta* porque, como se relata, algunos jornaleros locales y migrantes [por interés o costumbre] preferían trabajar por la noche o en horarios más amplios a modo de que la jornada laboral les redituara mayores ganancias.

Asimismo, había también estímulos monetarios para los productores, pues algunos de ellos afirmaban les “prometieron que quien cumpliera todos los requisitos del paquete *Sustenta*, que vienen siendo todas esas estufitas eléctricas y esos catres [camastro], todo lo que se requería para tener al trabajador humanamente, si lo cumplías te iban a bonificar \$3,640.00 por hectárea, no por productor, por hectárea” (Entrevista Productor DR). Sin embargo, la inesperada implementación del Programa tomó a las familias desprevenidas y hubo quienes no tenían condiciones físico-materiales ni económicas para invertir o solventar inicialmente los requerimientos necesarios.

Ellos [empresa] tuvieron muchas exigencias. A mí me ayudó mucho que yo ya tenía ese cuartito en obra negra, además de unos catres y hornillas, pero nomas me pongo a pensar que donde no los tenga, ¿cómo le hago? Yo creo que un 80-90% de los productores no tuvieron condiciones y nos estaban obligando a hacerles unos tejabanos [casitas] al menos, algo austero o lo que pudieras, pero algo tenías que hacer, con algo tenías que iniciar (Entrevista Productor EL).

Nos dijeron que había un bono del 4% del kilo de tabaco que te iban a entregar al terminar la temporada si cumplías con el Programa. Ese dinero era para que tú recuperaras la compra de gasolina necesaria para que los trajeras y llevaras todos los días [a los campos de cultivo]. Hubo quien tuvo que conseguir dinero para todo eso [gasolina, camas, estufitas] y sin embargo al final de la temporada no lo hicieron, no cumplieron con entregar el bono de dinero (Entrevista Productor DR).

En el cotidiano de las familias tabacaleras que todavía trabajan con la empresa TPN, la sensación que permanece es de incertidumbre y miedo en caso de no poder cumplir los requerimientos del Programa. Además, a algunas de ellas se les ha condicionado que el incumplimiento de *Sustenta* es motivo de retirarles el financiamiento.

A mí me sentenció el ingeniero diciéndome que aunque fuera buen productor, si no me ajustaba al Programa, nos iban a dejar de financiar y nos sacarían de la empresa (Entrevista Productor EL).

Si en alguna supervisión los ingenieros se hubieran dado cuenta que no se venían a dormir los trabajadores [jornaleros e indígenas] y que se quedaban allá en la noche, el castigo era que no te iban a pasar habilitación o te quitaban el crédito (Entrevista Productor DR).

Aun cuando estas acciones de RSE debieran ser objeto de un verdadero respeto y compromiso por parte de las compañías tabacaleras para con las personas que procuran atender, otros de los hallazgos encontrados evidencian que se trata de una nueva forma de disputas entre ellas.

Este año [2023] aquí en el pueblo, yo creo que algunos 10 o 15 productores se cambiaron de TPN a British porque allá el programa para los indígenas no es tan exigente. Acá con BAT tú te dedicas a producir tabaco y no andas cuidándolos a ellos [familias indígenas] (Diario de campo, 2023).

A modo de recapitulación, la Tabla 3 concentra brevemente las principales características de ambos programas o acciones de RSE instrumentados por las dos empresas del tabaco que aún operan en Nayarit. Por un lado, las acciones de BAT parecen caracterizarse por cierta flexibilidad y/o permisibilidad puesto que no tienen un carácter obligatorio o penalizador, estando centradas en los centros *Florece* principalmente, y en menor medida en la instalación de espacios de higiene y/o aseo personal. Mientras que en TPN sus acciones son de carácter más amplio y con un sentido de integralidad sobre todo social, pues buscan al menos en el papel la mejora de condiciones de vida y de trabajo tanto para los productores y las familias jornaleras. A diferencia de su competidora, TPN parece tener una perspectiva de supervisión y obligatoriedad, aunque también ofrece teóricamente una compensación por cumplimiento, o penalización por incumplimiento.

Tabla 3. Principales características de los programas y acciones de RSE por empresa en la producción de tabaco en Nayarit

British American Tobacco-BAT	Tabacos del Pacífico Norte-TPN
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Florece</i> (Centrado en atender niñez indígena migrante a partir de acciones de educación, salud, alimentación y recreación); • Albergue con espacios e infraestructura física; • Horario de atención escolar del <i>Florece</i> de 7:00-17:00; • No permite el trabajo infantil; • Los padres de familia migrantes continúan trabajando mientras sus hijos asisten al <i>Florece</i>; • Las familias indígenas pueden vivir en las parcelas en casas de campaña o ramadas (espacio para dormir, para cocinar y para aseo); • Baños portátiles o improvisados con plástico y lamina (algunos son secos y otros poseen agua, papel, jabón y cal); • No ofrece bono económico por cumplimiento, ni penalización, ni amenaza; • No obliga al uso de Equipos de Protección Personal (EPI's); • Aumentó el precio pagado por sarta de tabaco; • La supervisión de las acciones es ejercida por el técnico de campo; • Los productores de tabaco perciben como flexible el cumplimiento de las acciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Sustenta</i> (Centrado en evitar y/o erradicar la permanencia de las familias indígenas migrantes en los campos de cultivos); • No posee albergues o espacios físicos; • Horario laboral para jornaleros migrantes de 8:00-17:00; • No permite el trabajo infantil; • Los niños son cuidados y alimentados por las familias productoras de tabaco mientras los padres migrantes trabajan; • Las familias indígenas no deben vivir en campo. Deben hacerlo en los espacios acondicionados en las mismas casas de los productores tabacaleros; • Baños portátiles o improvisados con plástico y lamina (algunos son secos y otros poseen agua, papel, jabón y cal); • Bono de \$3,640.00/hectárea por cumplimiento obligatorio del programa; • Uso obligatorio de Equipos de Protección Personal (EPI's); • Aumentó el precio pagado por sarta de tabaco; • La vigilancia del programa es ejercida por un supervisor específico; • Los productores de tabaco perciben como rígido el <i>Sustenta</i> y tienen miedo a perder el financiamiento por su incumplimiento.

Fuente: elaboración propia con información de campo, 2018-2023.

Conclusiones

La RSE es una de las herramientas contemporáneas del capital transnacional para dar continuidad a la extracción y despojo en los territorios del tabaco en Nayarit. Es decir, el Estado -por acción u omisión- participa en el “lavado de cara” de las compañías tabacaleras; la mayor parte del gasto lo hacen los productores bajo la pena de no seguir en la cadena si no cumplen con las reglas, impuestas por las compañías, además éstas reglas son apadrinadas por el mismo Estado (CMCT, LGCT, etc.); los jornaleros siguen trabajando y violando las reglas que no les consultaron y que no les aplicarán plenamente mientras no sea conveniente y; el tabaco logra un valor de mercado mucho mayor porque lo producen “empresas con RSE”.

A diferencia de lo documentado entre otros por Azamar y Rodríguez (2021), para el caso del tabaco en Nayarit con la RSE se trata de un despojo no forzado ni violento, casi “voluntario” pues, de no permitirlo, las familias productoras se quedarían sin el beneficio de la seguridad social para ellos y sus trabajadores temporales, así como sin la posibilidad de pensionarse en algún momento, sobre todo por tratarse de uno de los “beneficios” de producir tabaco. Así, tanto las familias productoras como la población jornalera indígena migrante en torno a este cultivo, se encuentran con una relación ante las tabacaleras de total vulnerabilidad en la que están en juego además de la seguridad social, sus relaciones prehispánicas y de tradición familiar con el tabaco así como de sus saberes. Es decir, la acumulación de las tabacaleras se basa en el despojo de las ganancias que debieran ser de los productores,

pero también de sus identidades con el territorio y el cultivo, así como de sus saberes -tanto de los productores como de los jornaleros-. Las empresas conservan a los mejores productores, aquellos que “acatan” las reglas sin mayores conflictos, pero también aquellos que saben porroducir y que cuidan los procesos de calidad, aun cuando ello vaya en demérito de sus ingresos al corto plazo pero que no ponen en riesgo la posibilidad de pensionarse.

A partir de 2005 en México, con la ratificación del CMCT y de manera posterior con la aprobación de LGCT, las compañías tabacaleras comenzaron a ser observadas con mayor atención. La publicación del reportaje de The New York Times en 2016 no fue estrictamente el inicio de la RSE, los centros *Florece* ya venían operando desde 2001, sin embargo, a raíz del escándalo mediático BAT se vio obligada a la readecuación de algunas estrategias y al desarrollo de otras nuevas para atención de los jornaleros locales y las familias indígenas migrantes. Mientras tanto, la implementación del *Sustenta* si representó para TPN un programa dirigido a mejorar las condiciones sociales y labores de dicha población. En ambos casos, las acciones señaladas fueron la respuesta empresarial para no salir tan mal librados ante tal escándalo.

Por lo tanto, aun cuando las compañías han argumentado venir instrumentando éstas y otras acciones de RSE a lo largo de las dos décadas del siglo XXI, en la producción tabacalera de Nayarit se viven dos realidades: una es la del mundo feliz con resultados exitosos que las empresas difunden a través de campañas de mercadotecnia en diferentes medios de comunicación; la otra es la realidad precaria, de represalias y despojo que viven las familias tabacaleras, jornaleros y migrantes indígenas.

No obstante, vale señalar que la realidad no es ni blanco ni negro en su totalidad; así, se aprecian también algunos avances, por mínimos que sean, en las condiciones laborales, salariales y de “vivienda” de los trabajadores migrantes, aunque poco aceptadas por ellos mismos dada la descontextualización de sus concepciones y contextos socioculturales. A la par, es posible apreciar una concientización de las familias productoras de tabaco para exigir ante las empresas tabacaleras por mejoras en sus propias condiciones y en las de sus trabajadores eventuales.

A los productores de tabaco, sin consultarlos, se les ha obligado a operar las acciones y programas, a asumir sus costos y el financiamiento, y a cumplir los requerimientos a los que son sometidos en supervisiones y revisiones si es que pretenden entre otras cosas, ganar los bonos económicos, que no les sea retirado el financiamiento y la posibilidad de seguir teniendo trabajo familiar. Es decir, el capital no pierde. Al contrario, se ha asegurado a través de la RSE la continuidad de sus negocios, la recuperación de sus inversiones y la acumulación de ganancias a través de la explotación y despojo de los recursos naturales, de los conocimientos y saberes, de la mano de obra y de las relaciones entre familias productoras, jornaleros y migrantes que históricamente han permitido la continuidad del cultivo de tabaco.

La realidad demuestra que existen discursos encontrados. Uno es el del ogro filantrópico del capitalismo, representado por las compañías tabacaleras, quienes difunden preocupación y compromiso por mejorar las condiciones laborales y erradicar el trabajo infantil en torno a la mano de obra que contratan a quienes llaman sus “proveedores”. Mientras tanto, del otro lado, están los productores tabacaleros los cuales, para mantenerse en una actividad histórica y socioculturalmente enraizada, hacen lo necesario y, a partir de sus condiciones socioeconómicas y materiales dan cumplimiento a un programa. Así, quien se ensucia la cara y las manos son las familias, jornaleros e indígenas. Quien se las lava y se llena los bolsillos son las empresas del SIPT nayarita: British American Tobacco y Tabacos del Pacífico Norte.

Referencias

- Azamar, A., & Olivera, B. (2021). Extractivismo y desarrollo, dos caras de la misma moneda: amenaza para las mujeres en América Latina. En A. Azamar & C. Rodríguez (coords.), *Llover sobre mojado. Conflictos socioambientales frente al extractivismo y megaproyectos en tiempos de crisis múltiple* (pp. 76-101). UAM-X.
- Azamar, A., & Rodríguez, C. (coords.) (2021). *Llover sobre mojado. Conflictos socioambientales frente al extractivismo y megaproyectos en tiempos de crisis múltiple*. UAM-X.
- Bartra, A. (2014). Rosa Luxemburgo: violencia y despojo en los arrabales del capital. En G. Sánchez et al. (coords.), *Reproducción, crisis, organización y resistencia. A cien años de La Acumulación del Capital de Rosa Luxemburgo* (pp. 187-204). BUAP/CLACSO. http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20150421043729/pdf_433.pdf
- Castro, H., & Herrera, A. (2018). Extractivismo y Neoextractivismo: nociones preliminares desde los conceptos de acumulación originaria y acumulación por desposesión y sus implicaciones en el desarrollo económico y social. *Revista Inclusiones*, 5(4), 169-186. <https://revistainclusiones.org/index.php/inclu/article/view/876>.
- Cavalcante, T., Carvalho, A., & Rangel, E. (2006). El argumento de responsabilidad social de la industria tabacalera en Brasil. *Salud pública Méx*, 48(Supl.1), s173-s182. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0036-36342006000700021&lng=es&nrm=iso
- Cureño, A. (2015,19 marzo). Se retira Tadesa, fin a la producción de tabaco en Nayarit. *Dominio Público*. <HTTP://DOMINIOPUBLICO.MX/SE-RETIRA-TADESA-FIN-A-LA-PRODUCCION-DE-TABACO-EN-NAYARIT/>
- De Dios, D. (2020). *Cumplicidade de dependência e espaços de manobra: agência e resistência nas famílias camponesas produtoras de tabaco no Brasil e no México* [Tesis de doctorado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul]. Repositorio institucional UFRGS. <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/242086>
- Díaz, P., & Salinas, S. (2002). *Plaguicidas, tabaco y salud: el caso de los jornaleros huicholes, jornaleros mestizos y ejidatarios en Nayarit*. Proyecto Huicholes y Plaguicidas. https://www.huicholesyplaguicidas.org/documentos/estudio_epidemiologico.pdf
- Espinosa, G. (2019). Introducción. En G. Espinosa & A. Meza (coords.), *Reconfiguraciones socioterritoriales. Entre el despojo capitalista y las resistencias comunitarias*. BUAP/UAM-X.
- EXPOK (2018, 17 de mayo). ¿Qué es el programa Sustenta para jornaleros en Nayarit?. *EXPOK. Comunicación de sustentabilidad y RSE*. <https://www.expoknews.com/programa-sustenta-para-jornaleros-de-nayarit/>
- Fong, C., Parra, A., Soriano, L. & Teodoro, E. (2020). El estado actual de la Responsabilidad Social Empresarial en México. *RAN - Revista Academia & Negocios*, 6(1), 41-56. <https://revistas.udec.cl/index.php/ran/article/view/2618>
- Ganar-Ganar (2018, 18 de mayo). Philip Morris México y Tabacos del Pacífico Norte presentan los avances del “programa Sustenta”. *Ganar-Ganar*. <https://ganar-ganar.mx/2018/05/16/philip-morris-mexico-tabacos-del-pacifico-norte-presentan-los-avances-del-programa-sustenta/>
- Guber, R. (2001). *La etnografía, método, campo y reflexividad*. Grupo editorial Norma.
- Harvey, D. (2005). El “nuevo” imperialismo: acumulación por desposesión. En L. Panitch & C. Leys (eds.), *Socialist register 2004: el nuevo desafío imperial*. (pp. 99-129). CLACSO. <https://socialistregister.com/index.php/srv/article/view/14997>
- Jalisco, Desarrollo y Fomento A.C. (s.f.). *Florece*. <http://www.jadefo.org.mx/jwp/florece/>

- Lloret, A. (2014, 5 de agosto). El problema de la responsabilidad social empresarial. *Mundo ITAM*. <https://mundoitam.com/2014/08/05/el-problema-de-la-responsabilidad-social-empresarial/>
- Madera, J., & De Dios, D. (2021). La producción campesina de alimentos en contextos de disputa por los recursos en los municipios de Jala y Santiago Ixcuintla, Nayarit, México. *Entre Diversidades*, 8(16), 119-140. <https://doi.org/10.31644/ED.V8.N1.2021.A05>
- Madera, J. (2009). *Las memorias y los silencios en la redefinición de lo campesino. La configuración de un modelo alternativo de desarrollo en la región tabacalera de Nayarit, México* [Tesis de Doctorado, Universidad de Córdoba]. Repositorio institucional UCO. <http://hdl.handle.net/10396/2353>
- Madera, J. (2003). El cultivo de tabaco en Nayarit: viejos esquemas de producción, diferentes repercusiones en la organización del trabajo. *Convergencia*, (31), 223- 250. <https://convergencia.uaemex.mx/article/view/1644>
- Mendizábal, G. (2013). Análisis de la responsabilidad empresarial en México de frente a los trabajadores. *Rev. latinoam. derecho soc*, (16), 123-145. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-46702013000100123&lng=es&nrm=iso
- Monroy, R. (2021, 25 de agosto). La responsabilidad social en las empresas mexicanas ¿un cambio sentido o simulado? *México Social. La cuestión social en México*. <https://www.mexicosocial.org/la-responsabilidad-social-en-las-empresas-mexicanas-un-cambio-sentido-o-simulado/>
- New York Times (2016, 9 de agosto). Recogiendo tabaco bajo un sol implacable en México. <https://www.nytimes.com/slideshow/2016/08/09/blogs/picking-tobacco-under-an-unforgiving-sun-in-mexico.html>
- Oehmichen, C. (coord.) (2014). *La etnografía y el trabajo de campo en las ciencias sociales*. UNAM.
- Picard, M., & Cuevas, T. (2012). Contextualización reticular de la responsabilidad social empresarial global y el desarrollo bioregional en Ciudad Juárez, Chihuahua-El Paso, Texas. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales*, 21(41), 42–72. <https://doi.org/10.20983/noesis.2012.1.2>
- Prats, J. (2015, 13 de marzo). Responsabilidad social: el último disfraz de la industria del tabaco. *El País*. https://elpais.com/elpais/2015/03/12/ciencia/1426181505_972031.html?event_log=fa&o=-CABEPMEX&event=fa&prod=REGMEX&event_log=fa
- Rodríguez, C. (2017). Despojo para la acumulación. Un análisis de los procesos de acumulación y sus modelos de despojo. *Bajo el Volcán*, 17(26), 41-63. <http://www.apps.buap.mx/ojs3/index.php/bevol/article/view/1134/776>
- Secretaría de Economía (2016, 27 de mayo). *Responsabilidad social empresarial*. <https://www.gob.mx/se/articulos/responsabilidad-social-empresarial-32705>
- Sifuentes, E. (2019, 21 de diciembre). Migración, tabaco y las “empresas socialmente responsables”. *La Jornada*, (147). <https://www.jornada.com.mx/2019/12/21/delcampo/articulos/migracion-tabaco.html>
- Valero, E., & Camacho, K. (2006). El lado oscuro en las prácticas de responsabilidad social corporativa del sector floricultor. *Innovar*, 16(27), 73-90. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/19177>
- Viloria, P. (2020, 10 de agosto). Programa Sustenta de Philip Morris y TPN continúa beneficiando a jornaleros. *Valor Compartido*. <https://valor-compartido.com/programa-sustenta-philip-morris-tpn-continua-beneficiando-jornaleros/>