

# Contenido

## Impresiones

**Roberto Valencia Arriaga, Reyna Ivette Rosas Coronel**

Notas sobre el enfoque de oferta y demanda en la formulación y evaluación de proyectos de inversión

*Notes on the supply and demand approach in the formulation and evaluation of investment projects*

3

4

14

24

35

36

46

**Nitzia Vázquez Carrillo**

Expectativas económicas para México en 2023

*Mexico's economic outlook for 2023*

**Paty Montiel**

La aportación teórico-metodológica de Alejandro Dabat:

El método histórico sistémico-estructural y abierto

*Alejandro Dabat's theoretical-methodological contribution: The systemic-structural and open historical method*

## Perspectivas

**Michel Eduardo Betancourt Gómez**

La lista Forbes 2022: algunas reflexiones desde la teoría

*The Forbes 2022 list: some reflections from the theoretical perspective*

## Desde la imprenta

**Ximena Valentina Echenique Romero**

Reseña del libro: TLCAN (USMCA, T MEC): Dependencia Productiva y

Financiera de México



ECONOMÍA INFORMA

ECONOMÍA INFORMA | 439 | MARZO - ABRIL 2023 |



# Impresiones

# Notas sobre el enfoque de oferta y demanda en la formulación y evaluación de proyectos de inversión

*Notes on the supply and demand approach in the formulation and evaluation of investment projects*

Roberto Valencia Arriaga\*  
Reyna Iveyete Rosas Coronel\*\*

## 4

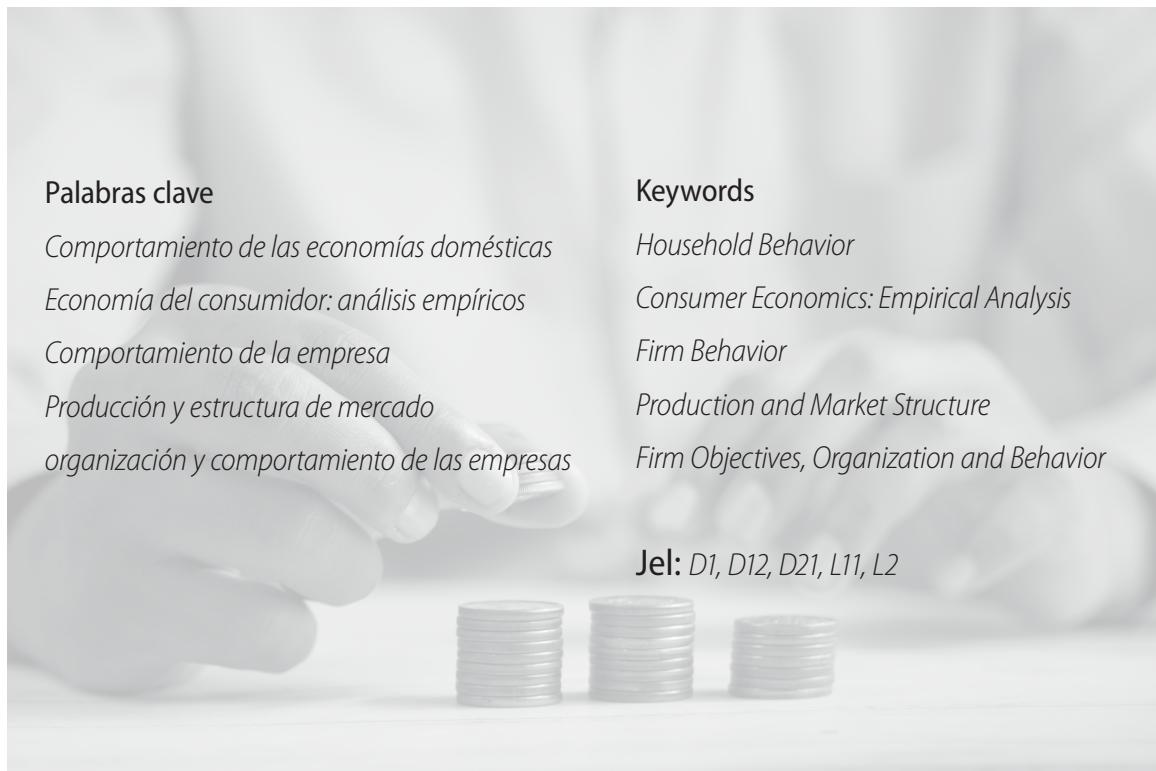
### Palabras clave

*Comportamiento de las economías domésticas  
Economía del consumidor: análisis empíricos  
Comportamiento de la empresa  
Producción y estructura de mercado  
organización y comportamiento de las empresas*

### Keywords

*Household Behavior  
Consumer Economics: Empirical Analysis  
Firm Behavior  
Production and Market Structure  
Firm Objectives, Organization and Behavior*

**Jel:** D1, D12, D21, L11, L2



- \* Profesor de Tiempo Completo de la Facultad de Economía de la UNAM.  
Este trabajo forma parte del proyecto UNAM-PAPIME número PE314219 “Innovaciones académicas y didácticas aplicadas a la metodología para formular y evaluar proyectos de inversión.”
- \*\* Profesora adjunta de la Facultad de Economía de la UNAM, colaboradora del proyecto PAPIME PE314219.

## Resumen

El objetivo de este trabajo es contrastar los dos enfoques bajo los cuales se han formulado proyectos de inversión en nuestro país. Se hace énfasis en que formular un proyecto usando un enfoque de oferta nos puede llevar muy probablemente al fracaso, mientras que las bondades de hacerlo con un enfoque de demanda pueden reducir el riesgo del fracaso. La metodología usada es meramente descriptiva y reforzada con algunas estadísticas sobre muertes de empresas en nuestro país.

## Abstract

The objective of this paper is to contrast the two approaches regarding how investment projects have traditionally been formulated in our country. If a supply approach is emphasized to formulate a project, it could likely lead us to failure, while taking the demand approach can reduce the failure risk. The methodology used is just descriptive and reinforced with some statistics about company deaths in our country.

## Introducción

Las condiciones de las economías actuales son sumamente dependientes del proceso de globalización, el cual ha endurecido la competencia en la que participan las empresas. A esto se le puede sumar como un factor de complejidad adicional el estancamiento mundial en el crecimiento económico. Todo esto acompañado de un mayor número de proyectos de inversión que quieren incursionar en esta compleja carrera, pone de manifiesto la necesidad de ser más meticulosos en la selección de que proyectos deberían ejecutarse y cuáles no, pues cada proyecto fallido significa la disminución de la riqueza de algún agente económico.

Bajo este contexto, el presente trabajo tiene por objetivo discutir sobre los enfoques de ofer-

ta y demanda y su aplicación en la metodología para formular y evaluar proyectos de inversión. Con esto pretendemos mostrar al lector como es que formular un proyecto de inversión con un enfoque de oferta puede llevarnos a un fracaso casi seguro, del cual, si lográramos escapar sería producto exclusivo del azar.

El trabajo se divide en 5 secciones. En la segunda se muestra una breve revisión de la literatura, concentrando tanto la visión teórica como empírica que puede ser aplicada a nuestro trabajo. En la tercera se expone lo que hemos denominado formulación de proyectos con enfoque de oferta, el cual se complementa con la cuarta sección que presenta el contraste con enfoque de demanda. Finalmente se cierra con una breve sección de conclusiones.

## 1. Revisión de la literatura

Cualquier fenómeno económico puede ser explicado desde los dos grandes brazos de la economía: la oferta y la demanda. Desde luego esto es posible también para la formulación y evaluación de proyectos de inversión. Así como en la teoría económica existe una visión ortodoxa, basada en la oferta y, otra heterodoxa basada en la demanda, en la formulación de proyectos también es posible formular proyectos con enfoque de oferta y demanda.

El enfoque de oferta podría encontrar su soporte teórico en una famosa frase que suele repetirse casi como una ley natural en todas las escuelas donde se enseña economía: “la oferta crea su propia demanda”. Esta frase atribuida a Jean-Baptiste Say, es tradicionalmente interpretada como que cualquier producto que sea lanzado al mercado va a encontrar un lugar en el mismo, pues de alguna manera logrará crear “mágicamente un nicho” en el mismo.

Por otro lado, el enfoque de demanda parte de la idea de que mientras haya demanda, ha-

brá oferta. El principio que aquí se defiende es que los productos lanzados al mercado lo hacen porque buscan resolver alguna necesidad primeramente identificada, es decir ya existe un nicho de mercado, lo que falta es el satisfactor. La diferencia entre ambos enfoques no es trivial y tiene un principio de causalidad, pues mientras en el primero el producto a vender causa al nicho de mercado, en el segundo el nicho de mercado causa al producto a vender.

Esta forma encontrada de formular y evaluar proyectos encaja en la tradicional clasificación del emprendimiento. Al respecto, en Cravo y Piza (2016) se expone que hay dos tipos de emprendedores: por oportunidad y por necesidad. Aunque Torres (2010) expande la clasificación a 3 categorías: por deseo, por oportunidad o por necesidad. No obstante, las primeras dos clasificaciones de Torres podrían englobarse en la categoría por oportunidad.

De acuerdo con los autores anteriores, los emprendedores por oportunidad son aquellos que encuentran en el mercado una oportunidad de negocio, es decir son capaces de detectar alguna necesidad no cubierta, por lo que dedican sus esfuerzos a buscar la manera de satisfacer ese nicho de mercado. Por contraparte, aquellos que realizan emprendimientos por necesidad se convierten en empresarios porque no encuentran vacantes en el mercado de trabajo formal. El tipo de proyectos que estos últimos sueles constituir son microempresas de carácter familiar, que en muchas ocasiones no buscan crecer, sino que únicamente tienen como fin satisfacer las necesidades inmediatas de ingresos de los dueños del proyecto, por lo que una vez que éstos encuentran una oferta laboral atractiva, suelen abandonar su proyecto.

En el mismo sentido apunta Minniti (2012) que la fortaleza del mercado laboral de un país es un factor determinante para que se presenten ambos tipos de emprendimiento, de

sueerte que mientras haya un mercado robusto, aquellos que participen en actividades de emprendimiento lo harán por oportunidad, mientras que cuando hay un mercado débil, los antes trabajadores se verán obligados a subsistir formulando proyectos por necesidad. De igual manera, Rovayo (2009) reporta que las razones para emprender por necesidad son consecuencia de la mala calidad educativa y de la falta de empleo. Complementariamente, podemos añadir los hallazgos de Álvarez y Urbano (2013) quienes dejan de manifiesto que la diversidad cultural tiene influencia sobre la actividad emprendedora.

Tratando de llevar esta clasificación del emprendimiento a los enfoques de oferta y demanda, podemos decir que los emprendedores por oportunidad son aquellos que formulan proyectos de inversión con un enfoque de demanda, mientras que aquellos que lo hacen por necesidad son los que formulan el proyecto con un enfoque de oferta.

Como se apuntó antes, la existencia de un emprendimiento con enfoque de oferta podría tener una explicación teórica en la Ley de Say, antes conocida como “ley de los mercados” y también llamada Identidad de Say (Harris, 1985). Esta expone lo siguiente:

“En cuanto se crea un producto, en ese instante crea un mercado para otros productos en toda la extensión de su propio valor” (Harris, 1985, p. 122).

Este texto ha sido erróneamente interpretado, entendiendo que, al momento de crear un producto, simultáneamente se crea un mercado para ese producto, dicho de otra forma, la oferta crea su propia demanda. No obstante, ni siquiera en esta famosa Ley de Say se sostiene que la creación de un producto o bien (el emprendimiento de un proyecto nuevo) será capaz de crear un propio nicho de mercado. Mas bien, lo que se defiende en dicha ley, es

que cuando se crea un producto (se formula un proyecto) ese producto (proyecto) creará su propia demanda debido a que va a requerir de una inversión inicial para comprar materia prima, maquinaria y mano de obra, todas necesarias para la creación del producto (proyecto), por lo que la oferta crea su propia demanda, pero hacia atrás, no hacia adelante, es decir, se demandarán cosas que ya existen en el mercado y que serán útiles para darle vida al nuevo bien o servicio. Sin embargo, en ningún caso, esto significa que el nuevo producto (proyecto) tendrá un éxito garantizado. Si este ocurriera, será solo por un carácter de casualidad más no de causalidad, tal como si se dejara una botella con un mensaje en el mar, y éste llegara a las manos correctas.

## 2. Las etapas en un proyecto de inversión

La formulación de un proyecto de inversión suele pasar por varias etapas. Éstas dependerán del nivel de profundidad con que sea tratado. Meinick (1958) señala que es posible identificar dos: anteproyecto y proyecto. En la primera se deberá hacer la selección de los proyectos a trabajar. En ésta se preparará un documento que justifique la asignación de recursos para realizar estudios más avanzados. Aquí se trabaja con información secundaria, mientras que en la segunda se demanda información de mayor calidad, por lo que ahora se utilizarán fuentes primarias.

Baca (2013) apunta que existen tres etapas: perfil, prefactibilidad o anteproyecto y proyecto definitivo. El autor coincide con Meinik, en el sentido de que la diferencia entre las tres estriba en la calidad de la información, pues la primera se elabora solo a partir de una observación general, experiencias de terceros o posiblemente propias, pero sin ser lo suficientemente sólidas para cuantificar posibles costos o beneficios. Un

ejemplo de esto puede ser cuando el cliente de cualquier negocio observa el flujo de gente que hay en el lugar y a partir de ello saca conclusiones sobre la rentabilidad del mismo.

En la segunda etapa ya se cuenta con información más confiable, normalmente de tipo secundaria, y es probable que alguna provenga de una fuente primaria, así que ahora es posible realizar una cuantificación de costos y beneficios con mayor robustez. Finalmente, en la tercera etapa se tratan ya los puntos finos necesarios para que el proyecto entre en marcha. Vale la pena resaltar que el proceso de formulación y evaluación del proyecto suele ser ejecutado durante la segunda etapa.

Sapag (2008) señala que existen cuatro etapas en un proyecto: idea, preinversión, inversión y operación. Él reconoce en la etapa de preinversión tres niveles de profundidad, mismos que coinciden con la exposición de Baca (2013), estos son: perfil, prefactibilidad y factibilidad. Por otro lado, Gallardo (2001) apunta que en todos los proyectos se hace un análisis de preinversión o formulación del proyecto de inversión. El autor señala que, según el grado de profundidad de la información, el análisis se puede clasificar en: idea, anteproyecto y proyecto. Esta última clasificación es análoga a la de perfil, prefactibilidad y factibilidad de otros autores.

De lo expuesto, podemos resumir que cualquier proyecto antes de entrar a la etapa de ejecución, debería pasar por tres etapas: perfil, prefactibilidad y factibilidad. En la primera nace la idea, ya sea porque el emprendedor detecta una necesidad en el mercado, o bien por la necesidad del emprendedor. En la segunda se documenta la existencia de un nicho de mercado, pero apoyándose de fuentes secundarias; mientras que en la tercera se robustecen las conclusiones anteriores a partir de fuentes primarias.

### 3. La formulación desde el enfoque de oferta

Cuando se formula un proyecto desde el lado de la oferta, se da prioridad a las habilidades, conocimientos, vivencias y experiencias de quien pretende echar a andar el proyecto. Una característica muy común en este tipo de proyectos es que el emprendedor es el principal protagonista, pues suele actuar como “experto” en todos los temas que rodean al negocio, tomando decisiones fundamentadas principalmente, en buenas expectativas construidas sobre excelentes intenciones, más allá de soportarlas con algún estudio cuantitativo. Es decir, se pasa de la etapa de perfil trasladándose inmediatamente a la ejecución, sin antes detenerse en las de prefactibilidad y factibilidad.

La razón de lo anterior se puede dar por la urgencia del emprendedor de generar ingresos de manera inmediata. Es decir, se es un emprendedor por necesidad, por lo que no hay tiempo para detenerse a realizar un análisis minucioso sobre las necesidades del mercado y la probabilidad de éxito del proyecto que se está empujando. Desafortunadamente esta osadía se volverá en la gran mayoría de los casos en contra de este tipo de emprendedores.

Estos emprendedores suelen decidir el producto a ofrecer en función de lo que saben hacer pues ellos serán productores y vendedores a la vez. Una experiencia común entre ellos es que cuando logran cerrar su primera venta, abandonan el aparato comercial para dedicarse por completo a la producción. Esto provoca que se queden sin prospectos para el futuro, de suerte que después de terminar y entregar el producto, tienen que comenzar el ciclo en busca de clientes nuevos. Esto causa que nunca terminen de hacer “girar la rueda” comercial, como se define en Weinberg y Mares (2015). La consecuencia es que no hay un flujo constante de consumidores potenciales y por tanto

los ingresos son intermitentes, pues una vez que se echó a andar el motor comercial, debe detenerse para iniciar el proceso de producción, cuando ambos deberían funcionar de forma simultánea,

El problema se puede agudizar si el mercado del emprendedor no es líquido, es decir si hace ventas a crédito. De ser así, deberá enfrentarse al serio problema de la cobranza, que, en muchos de los casos, con tal de cerrar la operación, el emprendedor acepta vender a crédito sin medir el impacto que eso pueda ocasionar en sus finanzas y su ciclo de generación de efectivo.

En suma, suponiendo que el empresario haya cobrado, su problema ahora radica en que no tiene clientes, por lo que debe comenzar a buscarlos, pero dado que está concentrado al cien por ciento en esta tarea, no tiene producción para vender. Todo se traduce en que cada día que se deje de trabajar puede significar un posible día que rezague la percepción de ingresos, por lo que el nuevo empresario no tendrá dinero para sus gastos personales, peor aún, habrá perdido su libertad de ocio, ya que ahora se ha convertido en su propio patrón, el cual será el más extenuante que nunca haya tenido, pues además de todo, no tendrá a quien exigir sus derechos como trabajador.

Sin duda este proceso es muy desgastante, por lo que, si el empresario encuentra una oferta de empleo atractiva, abandonará su negocio y aceptará la propuesta sin pensarlo.

Una característica adicional de este tipo de emprendimiento es que el lugar donde decide instalarse no se hace con base en algún criterio de mercado, sino que se basa tomando como principio la comodidad del emprendedor. Así que es muy común ver que el negocio se instale en su casa, o bien en un local que más se ajuste a su presupuesto.

También es común ver que cuando se trata de estrategias de promoción, se decide rotular el local, poner algunos anuncios afuera del mismo, repartir volantes, pagar a una botarga, o si tiene conocimiento de alguna otra técnica, por ejemplo, si sabe hacer páginas web, la creará o bien colgará anuncios en Facebook y pedirá a todos sus amigos en la red, que le den “Me gusta”.

Respecto a la forma de como definen su precio, suele ser muy superficiales, pues en el mejor de los casos investigarán rápidamente cuál es el precio al que se vende el producto que él oferta, pero sin discriminar si van dirigidos al mismo nicho de mercado. Una característica extra es que utilizan como principal ventaja competitiva, dar precios más bajos que su competencia para atraer clientes.

Un ejemplo de un emprendimiento con enfoque de oferta se puede dar de la siguiente manera: imagine un caso en que hay una persona que de adolescente aprendió carpintería en un taller que llevó en la secundaria. Imaginemos también, que él de adulto encontró un trabajo como banquero, en el cual le iba muy bien. No obstante, por azares de la vida es despedido. El banco seguramente lo indemnizó conforme a la ley, por lo que puede estar tranquilo un tiempo. Después, imaginemos que en algún momento él comienza a buscar empleo, mismo que se le dificulta encontrar, quizá por ya no ser tan joven, o por cualquier otra razón. La situación es cada vez más complicada de suerte que al ver disminuir con gran velocidad su ahorro, decidirá emprender un proyecto de inversión con el dinero que aún le queda. Si nos preguntáramos ¿qué tipo de negocio pondría esta persona? la respuesta inmediata sería: una carpintería.

En este ejemplo, el emprendedor por necesidad pasó directamente de la fase de perfil, donde tuvo su idea a la etapa de ejecución, sin

detenerse en analizar si el mercado al cual se va a dirigir requiere del tipo de productos que él va a producir, por lo que ha echado un volado, el cual, si tiene suerte, saldrá a su favor.

Este es un clásico ejemplo de un proyecto diseñado desde el lado de la oferta, donde se confía plenamente en lo que el emprendedor sabe hacer, sus experiencias y vivencias personales, ignorando otras variables importantes que pueden incidir en el éxito del proyecto, como cuánta gente prefiere mandar a hacer sus muebles en un taller artesanal en lugar de comprarlos en una mueblería de marca reconocida; que ingreso perciben los posibles consumidores; cuáles son sus gustos, entre otras.

Todo esto reduce las posibilidades de éxito del negocio; de hecho, de acuerdo con INEGI (2016) la probabilidad de que un negocio fracase en su primer año es del 33%, es decir que 1 de cada 3 negocios mueren en su primer año de operación.

Pero ¿Cuáles son las principales razones de fracaso de las empresas en México? Según el Instituto del Fracaso<sup>1</sup> (2016) entre las principales se encuentra 1) la falta de preparación para emprender, 2) estimación incorrecta del tiempo y esfuerzo requerido, 3) deficiencias en las estrategias, 4) falta de habilidades para vender, 5) falta de habilidades sociales, 6) apoyos empresariales del gobierno inadecuados y burocráticos, 7) gestión deficiente, 8) aceptar contratos desventajosos, por mencionar solo algunos.

De estas razones que ofrece el Instituto del Fracaso, solo tres de ellas corresponden al lado de la oferta (falta de preparación para emprender, apoyos empresariales del gobierno, gestión

<sup>1</sup> The Failure Institute fue fundado en 2014 y es considerado un centro de investigación que se encarga de documentar historias fallidas que sirvan como referencia a otras para tomar decisiones mejor informadas en temas de negocios, academia o políticas.

deficiente), las cuales desde luego son necesarias, pero si un proyecto no está en el mercado adecuado, no le servirá de nada contar con ellas, pues al final de cuentas no logrará vender sus productos o servicios y terminará cerrando.

Otra característica importante en los emprendimientos con enfoque de oferta es que éstos suelen asociar su falta de éxito con la carencia de dinero para invertir más.

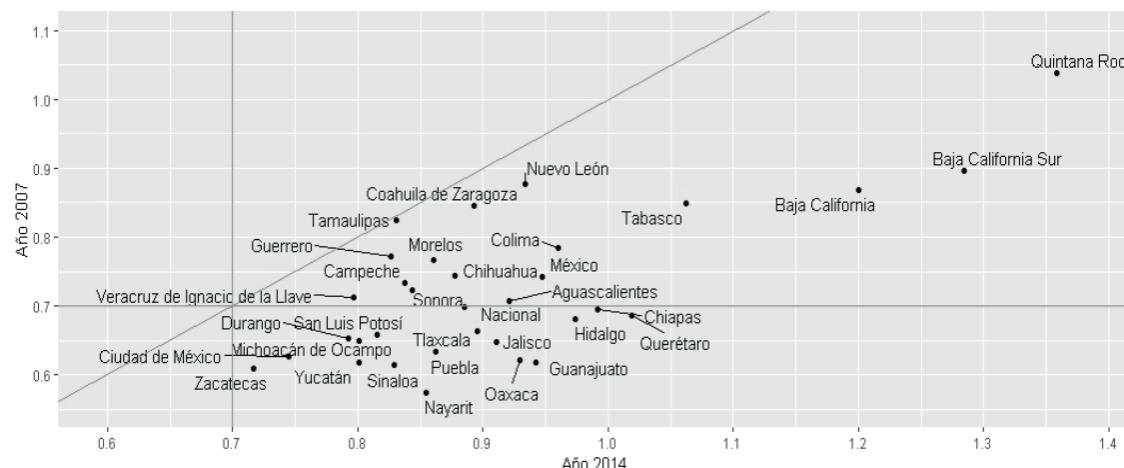
Es común escuchar entre estos formuladores, que lo que se necesita para echar a andar un proyecto es dinero, por lo que, si éste existe, el proyecto será exitoso, lo cual no forzosamente es cierto, pues en México entre los años 2000 y 2018 se han apoyado una gran cantidad de proyectos con recursos a costo muy bajo (incluso cero) sin que esto haya dejado resultados favorables. Como se expuso antes, por cada 100,000 proyectos creados, mueren 33,052 antes de cumplir el primer año, mientras que tan solo 23,166 alcanzan a subsistir luego de una década.

Para reforzar esta idea, hemos construido un índice de sobrevivencia de empresas en México para dos períodos, 2007 y 2014. En la siguiente gráfica se muestran los resultados:

10

## Gráfica 1 Índice de sobrevivencia de las empresas en México

*Cifras desestacionalizadas y de tendencia – ciclo*



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

El índice es el cociente del porcentaje de empresas que murieron respecto al porcentaje de empresas que sobrevivieron, por lo que la lectura muestra el porcentaje de empresas que murieron por cada punto porcentual de empresas sobrevivientes. Así bien, a nivel nacional se muestra un valor para el año 2007 (medido en el eje de ordenadas) de 0.6978, lo cual

significa que habían muerto 6.9 empresas por cada 10 que sobrevivieron. En contraste, en el año 2014 (medido en abscisas), el indicador subió a 0.8849, es decir por cada 10 empresas vivas, habían muerto 8.8. En la gráfica se puede ver una línea de 45 grados, la cual muestra que todas las observaciones que se encuentran por debajo de ella significaron una mayor tasa

de mortandad empresarial entre el año 2007 y 2014. Como se observa, todas las entidades federativas del país experimentaron un aumento en la tasa de mortandad en ambos periodos, lo cual, ha razón de lo que se defiende en este artículo, es consecuencia de que muchas de ellas fueron formuladas con un enfoque de oferta y no de demanda, pues si una empresa es creada para atender una necesidad específica y ésta ha pasado por todo el proceso de formulación necesario y es evaluada constantemente, las razones para fracasar disminuyen.

Así bien, suponer que un negocio va a funcionar por el solo de hecho de abrirse o porque se cuenta con los recursos para ponerlo, es dar por sentado que toda oferta crea su propia demanda, lo cual no es cierto.

En suma, podemos afirmar que un proyecto que es formulado desde el punto de vista de la oferta tiene una alta probabilidad de fracaso, ya que en muchos de los casos se asume que la necesidad del emprendedor o los gustos del emprendedor son un reflejo de las necesidades o gustos del mercado, algo que puede estar muy alejado de la realidad.

#### 4. La formulación desde el lado de la demanda

Cuando el proyecto es formulado desde el lado de la demanda, se da prioridad a la información cuantitativa que provee el mercado y no a la que tiene el emprendedor. Desde este enfoque se deben dejar de lado prejuicios y gustos personales. Con esta metodología, se debe pasar forzosamente por la etapa de prefactibilidad y factibilidad, por lo que, en el proceso de formulación del proyecto, se suele hacer un estudio de mercado buscando detectar una necesidad no cubierta, para después buscar el tipo de producto que ayude a resolverla. En este enfoque se puede partir primero por definir el nicho de mercado o el producto, depende de

qué busque el emprendedor. A diferencia de este enfoque, en el de oferta normalmente primero se define el producto, y después la plaza, ambos con criterios unilaterales y sin algún estudio de por medio.

En el enfoque de demanda, también se puede decidir iniciar con el producto, pero posteriormente se debe buscar el nicho de mercado, es decir no se decidirá discrecionalmente como en el enfoque de oferta.

Por ejemplo, cuando recién aparecieron los celulares, estos no se vendieron a todos los consumidores, sino que se realizó una segmentación muy clara, de suerte que, en la década de los 1990, la venta de celulares estaba orientado a ejecutivos con cargos importantes y a personas de alto poder adquisitivo (Tábara, 2006 y Ling, 2002). Si en su momento IUSACEL, que fue de las empresas pioneras en México en telefonía celular (Huerta-Wong y Gómez, 2013 e Ixtláhuac-Baumbach et.al, 2015) hubiera decidido vender estos productos en tiendas para segmentos de mercado con un ingreso inferior a tres salarios mínimos, seguramente hubiera quebrado rápidamente, pues el costo de adquirir un teléfono de ese tipo no estaba al alcance de consumidores con ingresos promedio, aunque seguramente era una necesidad no cubierta. Lo cual quiere decir que no basta solo con detectar la necesidad, sino que es necesario encontrar el equilibrio entre oferta y demanda.

El mercado de la telefonía celular después siguió desarrollándose y al gozar de economías de escala, fue posible dirigirse a más sectores de la sociedad. Esta tendencia del nuevo mercado no fue comprendida por IUSACEL, por lo que tiempo después desapareció (Huerta-Wong y Gómez, 2013 y Ixtláhuac-Baumbach et. al, 2015), como consecuencia de no haber calibrado su modelo de negocios. Vale la pena resaltar que, si bien ahora casi todo el mundo tiene un

celular, no todos tienen el mismo tipo de celular, por lo que aún en un mismo producto pueden existir diferentes nichos de mercado.

Otro ejemplo de un proyecto formulado desde el punto de vista de la demanda puede ser el siguiente: imagínese una persona que aprendió a hacer cortes de cabello para dama, arreglos de uñas, entre otros servicios, que le pueden permitir instalar y operar una estética. Si esta persona no quiere cometer el error de formular su proyecto desde el punto de vista de la oferta, analizará si el lugar donde pretende instalar el negocio realmente se demanda este tipo de servicios. Para estos fines supongamos que el lugar pretendido cuenta con una población predominante entre 40 y 65 años y que 55% son mujeres, donde casi el 80% de ellas dedicadas a trabajar en actividades industriales. Además, en promedio cada una cuenta con 3 hijos o más con un nivel de ingreso promedio de 2 salarios mínimos.

Ahora, supongamos que las tendencias generales del mercado de belleza femenina sean que las mujeres que suelen acudir a las estéticas suelen tener entre 25 y 40 años, se desempeñan como oficinistas y cuentan con un ingreso promedio de 4 salarios mínimos en adelante.

Si la emprendedora conoce esta información, entonces tendrá claro que la probabilidad de éxito de su negocio es mínima, por lo que no importa que sea una necesidad no cubierta, pues seguramente a las mujeres que habitan en esta zona les gustaría asistir con regularidad a la estética, pero dada su situación socioeconómica no pueden hacerlo, ya que su trabajo no es compatible con unas uñas arregladas, como consecuencia de que en menos de lo que se les dio el servicio, desaparecería por su ruda actividad del día a día. Por otro lado, dado su nivel de ingresos, es muy probable que no lo puedan pagar, así que elegir esta plaza, sería una apuesta de gran riesgo.

Así bien, la emprendedora, lo que tendría que hacer es buscar otra plaza que cumpla más con las especificaciones del tipo de cliente que está buscando. Alternativamente podría buscar otro producto o servicio que sería de mayor utilidad para las mujeres de esta comunidad, por ejemplo, quizás estén interesadas en crecer y quieran realizar algún curso en línea en su tiempo libre o tal vez busquen relajarse luego de una ruda jornada de trabajo y gusten de asistir al gimnasio.

Por lo anterior, cuando se decide comenzar con el producto, es necesario explorar si en el mercado elegido existe demanda para éste. Es muy importante diferenciar, que, desde el punto de vista de la oferta, no es relevante saber si hay o no demanda, simplemente se instala ahí el proyecto. Por el contrario, en un análisis desde la demanda, si se encuentra que no hay cabida para el negocio, entonces se decidirá explorar otras opciones.

Atendiendo otro ejemplo, supongamos que se tiene a un emprendedor que es muy bueno haciendo pinturas al óleo y por tanto quiere venderlas, si él lanzara su proyecto desde el punto de vista de la oferta, simplemente buscaría un lugar y ahí se instalaría. Cuando se hace desde el lado de la demanda entonces debe definir cuál es el perfil de su cliente ideal, por ejemplo, puede ser que este tipo de pinturas guste a personas mayores de 40 años, casadas, pues tienen una sala donde exhibirlas y probablemente deban tener un nivel de ingreso alrededor de \$30,000 al mes, de modo que estarían dispuestos a pagar hasta \$5,000 por la pintura. Tal vez viven en zonas como la colonia Del Valle o Condesa de la Ciudad de México.

Una vez definido el perfil, se tendría que buscar información en las colonias propuestas con el fin de identificar si realmente habitan en este lugar potenciales consumidores con el perfil deseado, todo con la idea de medir si existe alguna intención de compra.

Formular un proyecto de inversión usando un enfoque de demanda aumenta las probabilidades de éxito del proyecto, pues en este caso, ya existe la necesidad, es decir ya se tiene cuantificado cuánto se estaría dispuesto a pagar por dicho satisfactor, solo basta crear el proyecto que lo atienda. Seguramente en este caso habrá que enfrentar otros retos, como las cadenas de proveeduría, la competencia, etc. Sin embargo, siempre será mejor estar frente a retos que se pueden volver endógenos que a otros totalmente exógenos como la falta de demanda. Un problema de falta de proveedores se puede resolver cambiando la ubicación del proyecto o bien produciéndolos uno mismo. De igual manera se pueden generar estrategias para enfrentar a la competencia, pero nunca estará en manos de ningún empresario crear la demanda.

## Conclusiones

En este trabajo se ha realizado un contraste entre formular un proyecto de inversión con un enfoque de oferta o de demanda. Se han presentado características claras que distinguen uno y otro enfoque y se han dado los argumentos de porqué es más recomendable emprender un proyecto con enfoque de demanda.

Uno de los grandes problemas a los que se han enfrentado los empresarios mexicanos es tener un mercado contraído por razones macroeconómicas, lo cual se ve en tasas de crecimiento de la demanda débiles. Esta situación ha aumentado el riesgo de cualquier proyecto de inversión, por lo que se vuelve una necesidad ser más certeros a la hora de lanzar una nueva empresa al mercado. Este riesgo puede ser aminorado si es que se identifica, se cuantifica y se valoriza. Con base en estos elementos el emprendedor podría crear las estrategias necesarias para hacerle frente a los posibles retos.

## Bibliografía

- Álvarez, C., & Urbano, D. (2013). Diversidad cultural y emprendimiento. *Revista de Ciencias Sociales*, 19(1), 154-169.
- Baca, G. (2016) Evaluación de proyectos. (4 ed.). México: Mc Graw Hill
- Cravo, T. y C. Piza (2016) "The impact of business support services for small and medium enterprises on firm performance in low- and middle-income countries. Inter American Development Bank. Working paper series No. IDB-WP-709
- Díaz, D., & Cancionero, C. A. (2014). De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: casos rurales exitosos. *Multidisciplinary Business Review*, 7(1), 48-56.
- Gallardo, J. (2011). El impacto del impuesto al valor agregado en la metodología de la formulación y evaluación de proyectos de inversión. *Economía Informa*(366), 49-58.
- INEGI (2014) "Censo Económico" Disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)
- Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía industrial*, 383, 23-30.
- Pico, L. M. (2016). El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocios. *INNOVA Research Journal*(1), 131-136.
- Rovayo, G. (2009). El emprendimiento y la educación no siempre van en la misma dirección. *Polemika*, 1(2).
- Sapag, N. (2011). Proyectos de inversión formulación y evaluación (2 ed.). Santiago de Chile: Pearson Educación.
- Torres, C. T. (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades. *Estudios gerenciales*, 26(117), 41-60.
- Weinberg, G. y J. Mares (2015). *Traction. How any startup can achieve explosive customer growth* (1 ra. ed.). New York: Random House LLC.

# Expectativas económicas para México en 2023\*

*Mexico's economic outlook for 2023*

Nitzia Vázquez Carrillo\*

## Palabras clave

*Comportamiento de las economías domésticas*

*Aspectos macroeconómicos de las finanzas públicas*

*Medición del crecimiento económico*

*Estudios económicos globales de países*

## Keywords

*Household Behavior*

*Macroeconomic Aspects of Public Finance*

*Measurement of Economic Growth*

*Economywide Country Studies*

**Jel:** D1, E6, O47, O5

\* Agradecimiento: El presente artículo forma parte de los avances en los proyectos PAPIME No. PE304023 Elaboración de material de estudio para el análisis e interpretación de información económica y financiera. PAPIIT No. IA302221 Inclusión Financiera en México y PAPIME No. 303021 Elaboración de materia didáctico para el estudio de indicadores económicos y financieros, ambos financiados por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

\*\* Profesora de tiempo completo asociada C en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Circuito interior s/n Ciudad Universitaria. Ciudad de México. CP 04510. Nacionalidad mexicana. Licenciada en contaduría, maestra y doctora en economía. Estancia académica en la Universidad de Alcalá de Hernáres, España. Ha impartido cursos en las principales universidades mexicanas y ha sido profesora invitada en universidades en Estados Unidos y Colombia. Fue directora académica en el Instituto de Asesoría en Finanzas Internacionales. Es autora de libros varios libros, entre ellos: Historia de la banca extranjera en México; Análisis financiero, Normas Internacionales de Información Financiera, Desarrollo financiero, sistema financiero. Ha publicado más de setenta artículos en revistas mexicanas y del extranjero. Dictaminadora de concursos nacionales e internacionales, libros y revistas con valuación doble ciego. Número ORCID: 0000-0002-7967-8046  
Correo electrónico: nitziavaca@economia.unam.mx

## Resumen

La pandemia por COVID-19 no ha finalizado, una conflagración bélica grave se ha suscitado sin visos de resolución en el corto plazo; estas condiciones han deteriorado las condiciones macroeconómicas a nivel mundial, redundando en alta inflación, subida de tasas de interés, bajo crecimiento, expectativas francamente fatalistas y contextos de gran incertidumbre. Estas condiciones hacen relevante el estudiar y evaluar la prospectiva para este año, lo que permita abundar en el debate académico y proporcionar información para la toma de decisiones.

En el presente trabajo, se lleva a cabo un análisis descriptivo, de carácter fundamentalmente cualitativo con apoyo de algunos indicadores económicos que permitan formular expectativas para la economía mexicana en 2023. La estructura consta de cuatro secciones que abordan el contexto internacional, análisis de indicadores económicos, expectativas económicas y conclusiones.

## Abstract

The COVID-19 pandemic has not ended, a serious war-like conflagration has arisen with no signs of resolution in the short term; these conditions have deteriorated macroeconomic conditions worldwide, resulting in high inflation, rising interest rates, low growth, frankly fatalistic expectations, and contexts of great uncertainty. These conditions make it relevant to study and evaluate the foresight for this year, which will allow us to deepen the academic debate and provide information for decision making.

In this paper, a descriptive analysis of a fundamentally qualitative nature is carried out with the support of some economic indicators that allow us to formulate expectations for the Mexican economy in 2023. The structure consists of four sections that address the international context, analysis of economic indicators, economic expectations, and conclusions.

## Introducción

Luego de dos años desde el inicio de la primera pandemia del siglo XXI, aún se resienten sus efectos en lo económico, social e incluso político. La posibilidad de vacunar masivamente, disminuir las medidas de confinamiento social y retomar paulatinamente las actividades: trabajo, escuelas, comercio y servicios; resultó esperanzador, generando expectativas de reactivación económica, posibilidades de mayores niveles de empleo y en general, un ciclo económico, financiero y social positivo.

No obstante, la realidad ha mostrado problemáticas derivadas de la escasez, inestabilidad en los mercados, ruptura de cadenas de valor aunado a un contexto de conflicto bélicos con alarmantes escenarios de posible escalamiento y uso de armamento nuclear.

En este sentido el presente artículo parte de analizar el contexto internacional actual, describir las principales afectaciones que han derivado en complicaciones de índole económico para con base en ello, explicar las expectativas para 2023 en un intento de contribuir con el debate académico y la toma de decisiones de los agentes económicos.

El objetivo principal es utilizar análisis descriptivo – cualitativo y algunos indicadores para indagar los impactos de la pandemia, el estado económico actual y conformar las expectativas para la economía mexicana para 2023.

El texto se conforma de cuatro apartados; en el primero se desarrollan el contexto internacional actual; enseguida se estudian y analizan indicadores económicos y sus implicaciones en un desalentador escenario de depresión económica posterior a la pandemia; en la tercera parte del artículo se describen las expectativas para el presente año y finalmente, en la cuarta sección se presentan las conclusiones.

## Contexto Internacional

La crisis de salud producto del COVID-19 – cuyas oleadas de contagio continúan en febrero de 2023, implicando dos años de pandemia desde los primeros contagios en China hasta su propagación a nivel mundial – generó profundas alteraciones en las cadenas de valor, afectando de modo diverso a los agentes económicos como el deterioro o modificación sustancial en sus actividades ordinarias; reducción del consumo, amplia caída de la inversión productiva y cambios en el gasto gubernamental destinando recursos sustancialmente para instalaciones médicas, medicamentos, doctores y algunos programas económicos para paliar los efectos nocivos derivados de pérdida de empleo, menor producción y confinamiento ciudadano.

Algunos sectores se vieron favorecidos dado que aumentaron de forma significativa sus clientes y nivel de ingresos, entre ellos los que permitían comunicación, realización de transacciones a distancia, esto es, tecnológico y financiero; de manera específica: entretenimiento vía Internet (streaming); comunicación de audio y sonido en línea; venta en farmacias; pruebas de laboratorio y servicios médicos particulares; entrega de alimentos y víveres a domicilio; transferencias electrónicas; medios de pago vía celular o correo electrónico o tarjetas de pago virtuales.

En cambio, otros debieron paralizar sus actividades, mermando su capacidad productiva y nivel de ventas, tales son los casos de construcción, manufactura, turismo, comercio de bienes, prestación de servicios.

De manera paralela al impacto sobre la actividad económica, el gasto de las personas también se ha visto afectado. Esta afectación ocurre por dos vías: oferta y demanda. Por el lado de la oferta, porque muchas cosas que

podrían querer consumir los individuos se encuentran cerradas o fuera de servicio por razones sanitarias (restaurantes, entretenimiento, etc.). Por el lado de la demanda, porque la menor actividad económica se traduce a su vez en pérdida o disminución de ingresos, lo que reduce el consumo de muchos tipos de bienes, (Esquivel, 2020, pp. 4).

Al tiempo que los gobiernos endurecieron y ampliaron duración y aplicación de restricciones a la movilidad tanto de personas como de mercancías; en el mundo se puso de manifiesto el alto grado de interrelación y dependencia de la fabricación y distribución de productos para la manufactura de otros bienes, su consecuente exportación y en conjunto, asegurar surtido y disposición en el mercado para el usuario final.

Ejemplo de tal situación es la producción de circuitos integrados también conocidos como microchips, utilizados en multiplicidad de artefactos tales como teléfonos móviles; ordenadores; pantallas táctiles; electrodomésticos; televisores y artículos electrónicos para el entretenimiento; automóviles; entre otros.

De igual manera, se suscitó escasez de mercancías para el consumo básico de las familias y por supuesto, en energéticos; en síntesis, al trastocar cadenas de valor y suministro, se redujo la oferta agregada, no así la demanda; ocasionando un aumento generalizado y constante de precios, en consecuencia, inflación.

La caída generalizada de la economía fue brutal en 2020; la variación porcentual en Producto Nacional Bruto (PNB) o Producto Interno Bruto (PIB) fue negativa; indicadores empleados para medir la evolución del crecimiento económico. Ningún país se salvó de las afectaciones económicas derivadas de la crisis de salud, incluyendo las potencias económicas y comerciales perteneciente al G-7 (Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, Reino Unido, Italia, y Canadá); naciones emergentes

como China e India y aquellos con menores niveles de ingreso y alta incidencia de pobreza tales como Centroamérica.

El advenimiento de vacunas, su paulatina distribución y aplicación a la ciudadanía, permitió retornar a la senda de crecimiento, aunque de forma marginal, mientras que los impactos negativos sobre producción, distribución y consumo continuaron a pesar de la reapertura económica y disminución en las restricciones a la movilidad.

Entre los escenarios de recuperación se propusieron algunas alternativas, Swartz, Carlsson-Szlezak y Reeves (2020) sintetizaron las siguientes:

En forma de V: severa caída de producción, seguida de una rápida recuperación.

En forma de U: la recuperación se prolonga algunos trimestres, antes de retornar a al nivel pre-pandemia.

En forma de L: escenario más pesimista donde no se recupera el nivel de producción pre-pandemia, también disminuye crecimiento, nivel de empleo; todo ello, dependiente de la gravedad de las consecuencias económicas y sociales.

Agudizando el escenario internacional de por sí caótico, aparecieron nuevos conflictos acelerando el alza de precios, continuando la escasez de víveres, energéticos y bienes para el consumo familiar; específicamente la declaratoria de guerra entre Rusia y Ucrania realizada el 23 de febrero de 2022.

A finales del 2022, organismos financieros multilaterales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial pronosticaron condiciones económicas, financieras y monetarias restrictivas con elevada incertidumbre especialmente en temas de inflación y política fiscal.

Luego de un año de la conflagración bélica Rusia versus Ucrania no existen indicios de próximo acuerdo que la finalice; en cambio, se presentan continuamente amenazas de utilizar

armas nucleares. En consecuencia, seguirán las dificultades en materia de producción, surtido de materias primas y materiales, aumento de precios en energéticos.

En México y Estados Unidos próximamente comenzaran campañas electorales para determinar los personajes que ocuparan la silla presidencial; estos eventos serán paulatinamente más intensos, provocando enfrentamientos políticos, polarización evidente de la población, posible tensión entre los actores políticos involucrados tanto al interior como entre naciones.

### **Estudio y análisis de indicadores económicos y sus implicaciones**

La paulatina apertura comercial, financiera, deslocalización de la producción y la intensificación del intercambio de bienes resultado de la globalización, que ha incidido positivamente en la expansión de mercados, difusión de conocimiento, acceso a mercancías diversas; también ha incrementado el grado de interdependencia; propiciando que afectaciones locales se han transmitidas extensa y rápidamente. Así, conflictos laborales en Europa o Asia tienen capacidad de modificar el nivel de demanda y precios, afectando el mercado internacional.

En este tenor, es factible considerar escenario mundial de bajo crecimiento, prolongación del alza en niveles inflacionarios debido a la guerra entre Rusia y Ucrania; por variantes en medidas para aminorar los efectos de oleadas en contagios y vaivenes en crecimiento a consecuencia de las políticas económicas interpuestas para tratar de paliar los efectos de la pandemia y retornar a escenarios previos a la crisis de salud.

En este tenor, China y Estados Unidos – en su papel de líderes mundiales en materia de producto y comercio – enfrentarán serios

problemas cuyos gobiernos intentarán dar solución, específicamente caer en un escenario de posible depresión económica.

Estos elementos negativos repercutirán directamente en el ánimo de familias; posiblemente gestando movimientos sociales; protestas incluso violentas para exigir mejoras sustanciales. Lo cual podría deteriorar significativamente al ser aprovechado por ideólogos y extremistas de posturas diversas: ultraderecha, socialistas. En este sentido, el mundo continuará dividiéndose, enfrentando a representantes políticos con posturas en pro y contra la globalización económica y el neoliberalismo.

En materia de nivel de producción, instituciones multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) pronostica bajas tasas de crecimiento económico, se incluyen las cifras respectivas en el cuadro 1.

### **Cuadro 1. Proyecciones de producto 2023 (PIB real, variación porcentual anual)**

Economías avanzadas*	1.2
Estados Unidos	1.4
Economías emergentes y en desarrollo	4.0
China	5.2
India	6.1
Rusia	0.3
México	1.7

\* Incluye: Estados Unidos; zona del euro (Alemania, Francia, Italia, España); Japón; Reino Unido y Canadá.

Fuente: elaboración propia con base en FMI (2023)

Se proyecta que el promedio de ocho países considerados en el agregado de economías avanzadas presente una variación anual en el PIB real del 1.2%; para economías emergentes el escenario asciende a un 4%; específicamente el caso de México un 1.7%. Lo que significan bajos crecimiento, lo que redundará en poco

o nula variación de empleos y en contextos de continuación de niveles de inflación superiores a las metas establecidas por los bancos centrales, se constituye un escenario negativo, lo que, de igual manera, afectará negativamente las posibilidades de inversión productiva.

La perspectiva mexicana resulta lamentable porque continuará inmersa en bajo crecimiento de la economía; luego de más de tres décadas de aplicación del modelo neoliberal y posturas pro globalización; los resultados indican una variación del PIB real promedio de 2.91 por ciento, con máximos de 6.88% (1996) y 5.21% (1990), (Vázquez, 2018, pp. 75). Ello definitivamente repercute en la capacidad de ofertar empleos, generando que anualmente, más jóvenes intenten infructuosamente incorporarse al mercado de trabajo, gestando inconformidad, frustración, obligándose a un encontrar sustento vía la realización de actividades informales o convirtiéndose en presas fáciles para actos delictivos y conformación de grupos delincuenciales.

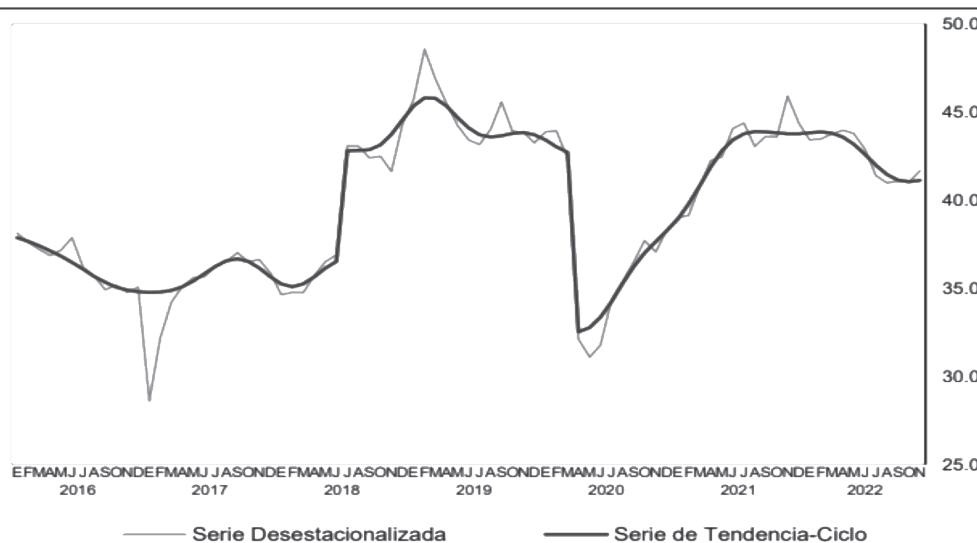
Este complicado y deteriorado escenario económico y social se agudiza debido al temor de la población por el aumento significativo en los niveles de violencia, casos de personas desaparecidas que, desde el inicio del conteo oficial, de 2015 a finales de 2022 se contabilizaron 100,000 personas, según cifras de Naciones Unidas (2022).

En materia de la confianza del consumidor en la gráfica 1 se evidencia la significativa afectación durante 2020; posteriormente se observa con claridad un notable repunte, lo cual, se explica por el comienzo de la campaña de vacunación, el jueves 24 de diciembre del mismo año. No obstante, durante 2021 este indicador mostró un comportamiento bastante estático, sin acercarse a los niveles previos al comienzo de la crisis sanitaria para nuevamente descender en 2022 porque en la reapertura y la nueva normalidad resurgió la cadena de contagios.

## Gráfica 1

Comportamiento del índice de confianza del consumidor

Cifras desestacionalizadas y de tendencia – ciclo



Fuente: Banco de México e INEGI (2022)

Desde finales de 2018, la actual administración determinó decretar y realizar aumentos importantes al salario mínimo vigente en el país; según se observa en el cuadro 2, siendo las variaciones más significativas en 2019 (18.6%) y 2023 (29.9%).

## Cuadro 2. Índice de Salarios Mínimos (cifras en pesos mexicanos de la segunda quincena, julio 2018)

Año	Índice S.M.G.	Var. %
2017	98.48	-
2018	102.78	4.4
2019	121.91	18.6
2020	139.37	14.3
2021	152.23	9.2
2022	171.26	12.5
2023	197.68	29.9

Nota: cifras promedio considerando las regiones A, B, C, donde se aplican.

Fuente: elaboración propia con información de CONASAMI (2023)

A pesar del incremento salarial, se ha diluido el poder adquisitivo, debido al aumento en el nivel promedio de precios; fenómeno que afecta en mayor medida a las familias de menores ingresos, obligándoles a reconfigurar su consumo.

En agosto de 2020 comenzó una tendencia alcista en el nivel de inflación, sobre pasando el techo de la meta anual estipulada por Banco de México en abril de 2021; desde entonces ha permanecido el aumento constante y generalizado de los precios; llegando al pico de 8.4% en octubre de 2022. Este fenómeno se ilustra en la gráfica 2.

De acuerdo con lo explicado por (Díaz y Vázquez, 2022) la mayoría de los bancos centrales tiene como propósito contener la inflación para que el poder adquisitivo de la moneda se mantenga estable, procurando contextos de certidumbre. En algunos casos, se establece un objetivo dual, es decir, también contribuir

al crecimiento económico. En el caso de mexicano, la normatividad prescribe lo siguiente:

El Banco de México tendrá por finalidad proveer a la economía del país de moneda nacional. En la consecución de esta finalidad tendrá como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda. Será también finalidades del banco promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento del banco de México, (DOF, 1993).

Cumplir este objetivo requiere el diseño e implementación de la política monetaria, que en estos momentos se hace bajo el modelo denominado “Blancos de inflación”, constituyendo su instrumental las tasas de interés, que en el Banco de México se publica como tasa objetivo.

Su funcionamiento consiste en modificar y anunciar la tasa objetivo (de corto plazo) enviando señales sobre el costo del dinero, mismas que se transmitirán a través de cinco canales: tasas de interés (mediano y largo plazo), nivel de crédito, precios de otros activos (financieros), tipo de cambio y expectativas; a medida que sube la tasa, tenderán a disminuir los precios convergiendo a la meta. Al estudiar el impacto de usar esta política monetaria por el Banco de México Galindo y Ros (2006, pp. 35) afirman lo siguiente:

Se ha observado un proceso de convergencia importante entre la meta y el valor real, en un contexto de descenso de la tasa inflación y en donde se busca mantener un rango de 3% de inflación más o menos un punto porcentual en el largo plazo. Sin embargo, junto con el éxito en la reducción de la tasa de inflación se observa también un desempeño económico pobre.

La continua subida de tasas propicia efectos económicos y financieros a considerar, por ejemplo, modificaciones en las preferencias de

los inversionistas al conformar sus portafolios; éstos responden a búsqueda de las mayores bajas de rentabilidad, por lo que recurrirán a los mercados y plazos que ofrezcan mayores rendimientos. Bajo esta consideración, cuando en Estados Unidos de Norteamérica aumenta el nivel de tasa de interés, ocurrirá lo mismo en México con el propósito de sostener la inversión extranjera.

Igualmente, modificará la composición de las carteras de inversión desplazando los capitales hacia los mercados más rentables, lo cual repercutirá en la toma de decisiones de los inversores institucionales, por ejemplo, los fondos de pensiones.

El escenario descrito hasta este punto se sintetiza en bajo crecimiento, alta inflación, aumento en tasas de interés, nula generación de nuevos empleos, reapertura de negocios conviviendo con variaciones en el número de contagios, mermando la productividad de los trabajadores, estimulando la expectativa sobre una posible recesión o depresión económica, no solo para México.

Al respecto Rodríguez (2008) y Heath (2011) atribuyen al National Bureau of Economic Research (NBER) el concepto de recepción como declinación importante en la actividad económica con duración de varios meses y visible en la producción industrial, el empleo, ingreso real y ventas al menudeo y mayoreo. No obstante, apuntan, que no es la más popular y utilizada.

En cambio, la elaborada por el Fondo Monetario Internacional se aplica de forma generalizadas: dos trimestres consecutivos con caídas en el producto medido a partir del PIB o PNB.

Acorde con estas conceptualizaciones, los indicadores económicos al momento generan un escenario factible de recesión para una serie de países incluido México.

## Expectativas para 2023

Las expectativas sobre el crecimiento económico mundial resultan poco alentadoras; según se mostró en el cuadro 1. Se espera que Estados Unidos de Norteamérica crezca a una tasa anual del 1.4%, cuestión a considerar por la gran dependencia y reacción de los mercados financieros mexicanos en función de las decisiones y políticas implementadas por su vecino del norte, según se evidencia en las afirmaciones del FMI (2022):

“Tradicionalmente, el endurecimiento de las condiciones financieras en Estados Unidos ha tenido una incidencia importante en los mercados financieros de la región, con impactos generalizados sobre los mercados de deuda soberana. Los movimientos en las tasas de interés de Estados Unidos han dado lugar a movimientos superiores a uno a uno en las rentabilidades en dólares de EE. UU. y en moneda local en América Latina, así como a salidas considerables de capitales y presiones a la depreciación sobre las monedas nacionales. Los efectos de contagio financiero también han tenido un impacto sustancial sobre el producto nacional -gran parte del cual se ha transmitido a través de las condiciones financieras nacionales-, y los fundamentos de las economías nacionales han ampliado o mitigado estos efectos de contagio”, (FMI, 2022, pp. 36).

En función de los indicadores expuestos en la sección anterior, se elaboran las siguientes perspectivas en materia de crecimiento, tasas de interés, inflación, empleo, cadenas de valor y certidumbre económica.

Los precios posiblemente retornen a los márgenes impuestos por los objetivos de política monetaria hacia finales de 2023, pero ello ocurrirá únicamente si las cadenas de suministros se reestablecen, las oleadas de contagio se contienen exitosamente.

Luego de controlar la inflación, los bancos centrales en EUA y México brindarán señales de posible viraje de tasas de interés; lo cual, podría llegar a suceder a principios del siguiente año.

Lo que resta de 2023, la inflación y las tasas de interés mantendrán su expectativa alcista, gestando condiciones económicas de incertidumbre, poco estímulo a la inversión, contribuyendo a la desconfianza del consumidor. Esto podría desencadenar manifestaciones de trabajadores y conatos de lucha por mejoras salariales, condiciones de vida o políticas públicas que aminoren los efectos nocivos de la inflación y el bajo crecimiento.

Por otra parte, el aumento de tasas de interés se ha llevado a cabo en diversas economías, modificando las condiciones imperantes en los mercados financieros internacionales; el crédito se ha encarecido tanto para agentes privados como para gobiernos, lo que impacta directamente en el costo financiero de la deuda pública, lo que, a su vez, limita el margen de maniobra fiscal e incide negativamente en el riesgo país y crediticio.

Por el lado de la inversión de cartera, a mayores tasas en el exterior, México tenderá a reaccionar del mismo modo para que los valores nacionales sigan siendo atractivos, pero ello, también seguirá reconfigurando la composición de los portafolios individuales; continuando la caída del mercado de capitales, deslistando empresas y centrándolo en títulos de deuda.

La tardanza en efectivamente reducir las tasas de inflación, serán más nociva para los agentes económicos, en tanto no se acompañe con medidas compensatorias y/o protectoras de los grupos poblacionales más vulnerables.

El comercio y las cadenas de suministro seguirán presentando interrupciones y desabasto debido al descenso económico de nuestro prin-

cipal socio comercial, EUA y hasta que éste no recupere el nivel de demanda de exportaciones mexicanas pre-pandemia. El intercambio de bienes con otros países presentará las mismas condiciones debido a la persistencia y agravamiento del conflicto bélico Rusia – Ucrania.

## Conclusiones

La desaceleración económica mundial, varios presentan un riesgo real de recesión en 2023. El conflicto entre Rusia y Ucrania probablemente no se resolverá en el corto plazo. La inflación no descenderá en los próximos seis meses, por lo que las tasas de interés tampoco lo harán en los doce meses siguientes. En este contexto, los agentes económicos tomaran decisiones en escenarios de incertidumbre, expectativas negativas con pocas posibilidades de viraje en el corto plazo.

Entonces a pesar de la extensa distancia que separa a México de Ucrania, las afectaciones del comercio en Europa y Asia, las presiones sobre los precios de granos y energéticos, la expectativa de agravamiento y uso de armamento nuclear repercutirá los mercados y la economía mexicana.

Otro factor que podría exacerbar el escenario de por sí ya fatalista, es que de continuar la inflación en niveles superiores al 5% anual, en algún momento se verá afectado el tipo de cambio, exponiéndonos a un escenario de depreciación considerable. ☺

## Referencias

- Banco de México e INEGI [Instituto Nacional de Estadística y Geografía] (2022) Indicador de Confianza del Consumidor, *Reporte Analítico*, julio. Recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/encuesta-nacional-sobre-la-confianza-del-consumidor/%7B51833C01-D810-CDBB-C072-BB7717F3C775%7D.pdf>
- DOF [Diario Oficial de la Federación] (1993) [2014] *Ley del Banco de México*. Congreso de la Unión. Recuperado de: <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/74.pdf>
- CONASAMI [Comisión Nacional de Salarios Mínimos] Evolución del Índice de Salario Mínimo Real, 9 de febrero. Recuperado de: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/805233/\\_indice\\_de\\_Salario\\_M\\_nimo\\_Real\\_Enero\\_2023.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/805233/_indice_de_Salario_M_nimo_Real_Enero_2023.pdf)
- Díaz, M. y Vázquez, N. (2022) *Mercados financieros internacionales*. Trillas. México.
- Esquivel, G. (2020) “Los impactos económicos de la pandemia en México.” *Publicación de Miembro de la Junta de Gobierno*, Banco de México, Julio, México. Recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/articulos-y-otras-publicaciones/%7BD442A596-6F43-D1B5-6686-64A2CF2F371B%7D.pdf>
- FMI [Fondo Monetario Internacional] (2023) *Actualización de Perspectivas de la economía mundial*, Serie: Informes de Perspectivas de la Economía Mundial, enero. Recuperado de: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2023/01/31/world-economic-outlook-update-january-2023>

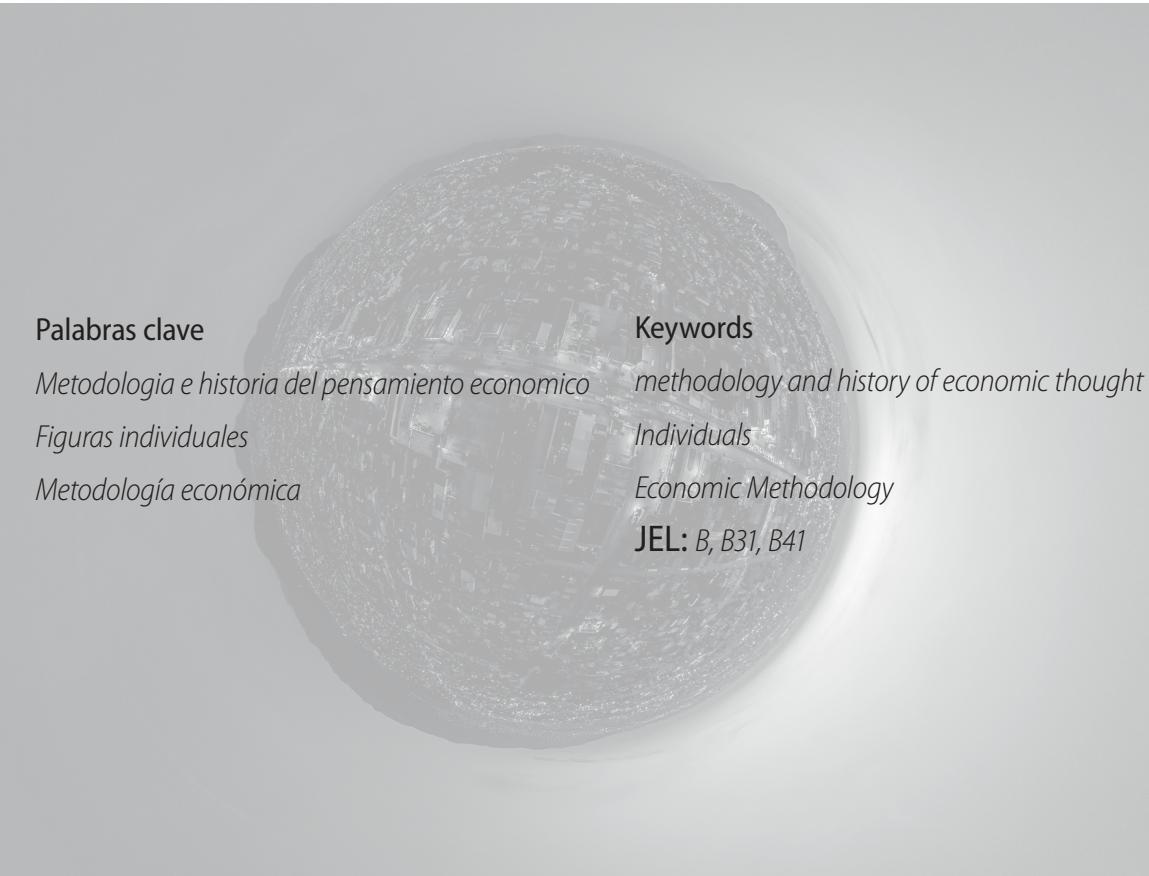
- FMI [Fondo Monetario Internacional] (2022) *Perspectivas económicas, las américas; navegando condiciones financieras más restrictivas*, Serie: Informes de Perspectivas de la Economía Mundial, Octubre. Recuperado de: <https://www.imf.org/es/Publications/REO/WH/Issues/2022/10/13/regional-economic-outlook-western-hemisphere-october-2022>
- Galindo, L. y Ros, J. (2006) "Banco de México: política monetaria de metas de inflación", *Revista Economía UNAM*, vol. 3, núm. 9, septiembre – diciembre, México. Recuperado de: [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-952X2006000300006](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2006000300006)
- Heath, J. (2011) "Identificación de los ciclos económicos en México: 30 años de evidencia" *Realidad, datos y espacio, revista internacional de estadística y geografía*. Vol. 2, número 2, mayo-agosto. Recuperado de: <https://rde.inegi.org.mx/index.php/2011/05/08/identificacion-de-los-ciclos-economicos-en-mexico-30-anos-de-evidencia/>
- Naciones Unidas (2022) México: El oscuro hito de 100,000 desapariciones refleja un patrón de impunidad, advierten expertos de la ONU, Publicación del Comité contra la Desaparición Forzada, Ginebra, 17 de mayo. Recuperado de: <https://www.ohchr.org/es/statements/2022/05/mexico-dark-landmark-100000-disappearances-reflects-pattern-impunity-un-experts#:~:text=A1%2026%20de%20noviembre%20de,de%2016%20d%C3%ADAs%20del%20Comit%C3%A9>.
- Rodríguez, J. (2008) "¿Recesión o depresión?: El papel de la política económica" *Revista Economía Informa*, número 352, Facultad de Economía, UNAM, mayo-junio, México. Recuperado de: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/352/03josedejesus.pdf>
- Swartz, P., Carlsson-Szlezak, P. y Reeves. M (2020) "Comprender el choque económico del coronavirus." *Harvard Business Review*, marzo 27, Recuperado de: <https://hbr.org/2020/03/understanding-theeconomic-shock-of-coronavirus?language=es>
- Valenzuela, M. y Reinecke, G. (2021) *Impacto de la COVID-19 en cadenas mundiales de suministro en América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay*. Nota técnica: Panorama Laboral en tiempos de la COVID-19, Organización Internacional del Trabajo (OIT), febrero. Recuperado de: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-/---americas/-/-ro-lima/documents/publication/wcms\\_771742.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-/---americas/-/-ro-lima/documents/publication/wcms_771742.pdf)
- Vázquez, N. (2018) *Desarrollo financiero y crecimiento económico*. EAE Publishing, Alemania.

# La aportación teórico-metodológica de Alejandro Dabat: El método histórico sistémico-estructural y abierto\*

*Alejandro Dabat's theoretical-methodological contribution: The systemic-structural and open historical method*

Paty Montiel\*\*

24



\* Este artículo es producto del seminario: “Alejandro Dabat y su obra de cara al siglo XXI: trayectoria y aportaciones”, organizado por el Programa de globalización Conocimiento y Desarrollo (Proglocode) en el Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la UNAM, del 26 de agosto al 18 de noviembre de 2022. La autora agradece los comentarios y orientaciones realizadas por el Dr. José de Jesús Rodríguez Vargas para la realización de este trabajo.

\*\* Doctora en ciencias políticas y sociales por parte de la UNAM. Posdoctorante en el IIEc, y Profesora de Asignatura de la Facultad de Economía, UNAM. Contacto: [anitalavalatina2@gmail.com](mailto:anitalavalatina2@gmail.com); [montielm@unam.mx](mailto:montielm@unam.mx)

## Resumen

Este artículo se propone mostrar los elementos básicos del marco teórico-metodológico que fue desarrollando Alejandro Dabat a lo largo de su obra, y sus aportaciones en la sistematización de un método al que denominó histórico sistémico-estructural y abierto (MHSEA). Este trabajo es producto del seminario: "Alejandro Dabat y su obra de cara al siglo XXI: trayectoria y aportaciones", organizado por el Programa de Globalización, Conocimiento y Desarrollo (Proglocode) en el Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la UNAM, del 26 de agosto al 18 de noviembre de 2022.

## Abstract

This document intends to show the basic elements of the theoretical-methodological framework that Alejandro Dabat developed throughout his work and his contributions in the systematization of a method that was called historical-systemic-structural and open (MHSEA). This work is the product of the seminar: "Alejandro Dabat and his work for the 21st century: trajectory and contributions", organized by the Knowledge and Development, Globalization Program (Proglocode) at the Institute of Economic Research (IIEc) of the UNAM, of the August 26 to November 18, 2022.

## Introducción

Este trabajo se propone mostrar los elementos básicos del marco teórico-metodológico que fue desarrollando Alejandro Dabat a lo largo de su obra, y sus aportaciones en la sistematización de un método al que denominó histórico sistémico-estructural y abierto (MHSEA).

Muchas veces, metodología y método se usa de manera indistinta y a veces se pasa la metodología por técnica gracias a la influencia anglosajona en el pensamiento social. La me-

todología en un sentido *descriptivo*, en ciertos casos, designa el estudio de supuestos ontológicos, lógicos, epistemológicos, semánticos, gnoseológicos, paradigmáticos o modelísticos que subyacen en la formulación de los procesos que ordenan una actividad establecida de manera explícita y repetible con el propósito de lograr algo. En su sentido *prescriptivo* estudia el conjunto de actividades intelectuales que establece procedimientos lógicos, formas de razonar, operaciones y reglas que deben seguirse para lograr un resultado (Marradi, 2007).

En este sentido de metodología, Dabat describe lo que ha hecho y sobre ello prescribe cómo debe y puede estudiarse el capitalismo industrial moderno. En este sentido prescriptivo, es que ubicamos el método que fue desarrollando a lo largo de sus trabajos como una *estrategia cognitiva*; consistente en aplicar una serie de procedimientos lógicos sistematizados de tal manera que le permitieron estudiar hechos, fenómenos, acontecimientos y procesos acerca del cambio mundial y sus implicaciones para los países periféricos o en desarrollo. A lo largo del análisis que desarrolla en sus trabajos está describiendo y prescribiendo su propia estrategia cognitiva para comprender. Además, Dabat reflexiona sobre cómo lo está pensando y nos lo cuenta. Él fue un metodólogo, un pensador que reflexiona sobre su práctica investigativa y nos comparte cómo piensa la realidad y cómo la analiza para transformarla.

Para alcanzar el objetivo propuesto, este trabajo se divide en cuatro apartados, dedicando el primero a la crisis del pensamiento social y el llamado de Dabat a la necesaria síntesis teórico-metodológica para comprender el cambio mundial; y a partir de allí se tratará cada elemento del MHSEA: la perspectiva histórica (en la segunda parte), la estructura sistemática del capitalismo industrial (en la tercera

parte) y su indeterminación resultado de la lucha político-social (la cuarta parte). Y finalmente se ofrecerán reflexiones finales.

## 1. Crisis del pensamiento social y necesaria síntesis teórico-metodológica

Dabat se preocupó principalmente por comprender el cambio mundial y la integración de los países periféricos en este proceso, desde una perspectiva, en primer lugar materialista y no determinista. Por ello, las transformaciones mundiales que ocurren tras la crisis de los años setenta y ochenta del siglo XX como: la revolución tecnológica de la informática y de las telecomunicaciones, la globalización, la caída del orden bipolar, las diferenciaciones en los patrones culturales, la reconfiguración del Estado nacional, son documentados y estudiados como puntos de partida fundamentales en sus diferentes trabajos (Dabat, 1980, págs. 22-31) (Dabat, 1986, págs. 75, 76) (Dabat, 1993, págs. 15-42) (Dabat & Rivera Ríos, 1993) (Dabat, 2002, págs. 43-52) (Dabat, 2022, págs. 25-63).

Advirtió que “el cambio mundial es un fenómeno global que tiende a abarcar todos los aspectos de la realidad social y el conjunto de las regiones del mundo” (Dabat, 1993, pág. 45), y ante ello manifestaba su preocupación por la crisis del pensamiento social para dar cuenta y explicar estos nuevos fenómenos productos del cambio mundial.

Por una parte, en el contexto en el que el mundo entero entraba en un nuevo ciclo de modernidad, la cultura norteamericana y eurooccidental se replegaba a una nueva forma de experimentar, interpretar y de ser en el mundo constitutiva del postmodernismo (Dabat, 1993, pág. 48), el cual “se sitúa en una posición completamente parojoal frente al fenómeno de la modernidad que critica. (...) Su

rechazo radical a ella se abstiene de considerar a la nueva modernidad emergente (informática, globalista, pluralista), para centrarse en la crítica de los valores, ideas y percepciones estéticas de la modernidad feneida de la segunda postguerra, o de dos siglos de tradición cultural moderna” (Dabat, 1993, pág. 52). Aunque también reconoció sus aportaciones, y apuntó que deberían retomarse por un pensamiento crítico, como su negativa a los valores absolutos; abrió la concepción más humana y natural de la arquitectura; criticó el vanguardismo estético; pero, sobre todo, “concede una particular importancia político-social a la expresión autónoma de ‘lo otro’, de ‘los sin voz’ (los marginados, ignorados o discriminados)”, lo cual es importante porque favorece la ampliación de la cultura democrática para incluir explícitamente el derecho de las minorías socioculturales; y porque enlaza al postmodernismo con otros movimientos intelectuales de la época que también cuestionan valores modernistas desde otras perspectivas, como el etnicismo, el terciermundismo, el ecologismo fundamentalista o el feminismo (Dabat, 1993, pág. 51).

Por otra parte, Dabat observó que el pensamiento crítico también ha sido particularmente golpeado a pesar de sus avances parciales en la crítica social del ecologismo y el feminismo, o de la comprensión del cambio capitalista del regulacionismo, o de las fluctuaciones de largo plazo (Mandel), de la crítica cultural (Habermas) o el estudio del Estado de Bienestar (Offe). Incluso calificó la comprensión del pensamiento crítico como disperso, abstracto y deshistorizado, y que está muy lejos de abordar el proceso de transición mundial, aún incapaz de sustituir visiones anteriores de la realidad mundial destruidas por el cambio mundial; e identificó como característica más importante de la crisis del pensamiento alternativo su refugio en posturas contestatarias ante el

cambio tecnológico, la internacionalización u otros aspectos progresistas de la nueva modernidad. Estas características que Dabat describe la compartieron corrientes muy diversas de la vieja y nueva izquierda: “restos del stalinismo, gran parte de lo que queda de la vieja izquierda radical y doctrinaria, diversas expresiones del tercero mundo, el ‘postmodernismo crítico’ o el nuevo tipo de radicalismo que asume el primitivismo y unilateralidad como virtud” (Dabat, 1993, págs. 53, 54).

Esta preocupación de la manera en que se ha desarrollado el pensamiento social lo convirtió en su lucha contra el relativismo cognitivo y en una búsqueda de objetividad y verdad (Dabat, 2022, págs. 15, 16). Lo cual requiere de la necesaria integración de un marco teórico-metodológico basado principalmente en el marxismo, así como en las aportaciones no marxistas del siglo XX que respondiera a la crisis del pensamiento social. Que superara al pensamiento anacrónico y dogmático, y también a las nuevas corrientes postmodernas que diluyen la fuerza del análisis; donde la teoría no sea entendida como una “teoría abstracta que abarca todo”, y aunque para él el marxismo es fundamental “está lejísimos de explicar todo” (Dabat, 2018).

Por lo tanto, una aportación teórica-metodológica nodal ha sido la noción de ciclo histórico de acumulación, con el que se propone clarificar su relación con las “crisis estructurales” de un ciclo histórico determinado “a partir de la integración de las teorías del ciclo de corto plazo o de coyuntura y del ciclo prolongado de acumulación orientada a casos nacionales o de grupos regionales de países”, apoyado en las contribuciones de Marx, Schumpeter Kallecki; de las aportaciones regulacionistas, del neoinstrumentalismo radical, así como de sus propios trabajos sobre las etapas históricas del capitalismo, de los estudios sobre los ciclos na-

cionales de acumulación o el papel de las determinaciones espaciales. Así, el ciclo histórico de acumulación se define “como el proceso de crecimiento prolongado y sostenido de la producción y la rentabilidad capitalista que se conforma de una sucesión de ciclos cortos de coyuntura, articulados en torno a un mismo patrón histórico-estructural de crecimiento (tecnoeconómico, socioinstitucional y de inserción en el espacio socioeconómico mundial)” (Dabat, Rivera Ríos, & Toledo Patiño, 2001, págs. 963, 964).

Los ciclos históricos de acumulación son el resultado del despliegue y crecimiento (fase ascendente) y de la depresión relativa y restructuración (fase descendente), que opera en el ámbito del ciclo económico mundial (o ciclo industrial mundial), con el que guarda relaciones de sincronía o asincronía. La fase ascendente del ciclo prolongado requiere de transformaciones tecnoproyectivas radicales para renovar los métodos de generación del excedente económico, reducir costos de producción y transacción, ampliar la demanda con la introducción de nuevos productos socialmente útiles a precios decrecientes; también requiere del impulso del crédito; así como la participación del Estado y las políticas e instituciones públicas. Pero señala que el ciclo prolongado no se despliega más allá de sus propios límites; y que necesariamente se culminará en una crisis histórica de sobreacumulación o sobreproducción y endeudamiento, puesto que los mecanismos de inversión, financiamiento y políticas gubernamentales dejan de operar efectivamente derrumbando la rentabilidad capitalista. El capital sobre acumulado gravitará por períodos indeterminados, pero tarde o temprano estallará una crisis financiera que acelerará el derrumbe de la producción (Dabat, Rivera Ríos, & Toledo Patiño, 2001, pág. 964).

Aunado a lo anterior su marco teórico-metodológico y su método se han nutrido del pensamiento de Antonio Gramsci; de la historia total de la Escuela de los Annales y de Eric Hobsbawm; del viejo institucionalismo de Thorstein Veblen. También integra aportaciones de la segunda mitad del siglo XX como la visión neoschumpeteriana sobre la innovación tecnológica; el del espacialismo de Fernand Braudel, Peter Dicken, David Harvey, Ramiro Fernández o Antonio Vázquez Barquero; la economía crítica de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Fernando Fajnzylber, la crítica de Joseph Stiglitz al neoliberalismo; y que integra en una visión holística interdisciplinaria recogiendo las aportaciones al estudio de los “sistemas complejos” en su aplicación en las ciencias sociales de Edgar Morin, Mario Bunge o Rolando García (Dabat, 2022, págs. 6, 7). En resumen, con su perspectiva teórica-metodológica, su método lo definió como:

Primero, que todo proceso es histórico y sin comprender ese proceso, tanto en el sentido de donde vienen las cosas y qué potencialidad tienen, no se entiende nada. Segundo, el capitalismo es un sistema y existen interacciones entre todos sus planos. Tercero, cada uno de los planos es de naturaleza estructural. Cuarto, se trata de un sistema estructural abierto, es decir, que depende de la correlación de fuerzas de cada momento (Dabat, 2018).

Allí se encuentran los elementos teórico-metodológicos para pensar, estudiar y analizar “el cambio mundial desde una perspectiva crítica”.

## 2. Perspectiva histórica de los procesos sociales

A partir de los elementos teóricos expuestos en la sección anterior, Dabat (2022) señala dos supuestos fundamentales que los hechos que se propone estudiar exigen tener en cuenta, y es que estos son: a) “parte de procesos históricos desarrollados en un espacio territorial determinado” y que las “etapas históricas sucesivas no son otra cosa que anudamientos temporales de largo plazo relativamente estables...” (pág. 7). Analíticamente, esta perspectiva histórica sobre el desenvolvimiento del capitalismo se compone de tres tipos de instrumentos (Dabat, 2017, págs. 45, 46) como:

1. Los ciclos u ondas largas de expansión y contracción del sistema (ciclos Kondratiev);
2. Los cambios estructurales del sistema a lo largo del tiempo (etapas o fases de integración de distintos planos y componentes del sistema); y
3. Las vías alternativas de desarrollo del sistema en una determinada etapa.

Apoyado en la teoría de los ciclos u ondas largas, destaca las inflexiones de largo plazo de la dinámica general del desarrollo del capitalismo; en tanto que las etapas (o también fases de desarrollo capitalista), Dabat las definió como:

la sucesión de **formas históricas estructurales** de desarrollo del capitalismo **en la era industrial**, que expresan diversos niveles acumulativos de extensión, complejización y articulación global de sus componentes básicos (fuerzas productivas, relaciones sociales de producción, esferas diferenciadas de la vida social y superestructura institucional) y **dan lugar a modalidades específicas de contradicción y reproducción social**. Las sucesivas etapas del

capitalismo se hallan separadas históricamente entre sí, por crisis de rentabilidad y descomposición global (del agotamiento del patrón de desarrollo) que dan lugar a procesos abiertos de reestructuración de las condiciones de rentabilidad y acumulación, a la construcción de nuevos mecanismos de estabilización y a la apertura de nuevos ciclos de expansión en torno a ejes y características diferentes a las anteriores (Dabat, 1993, pág. 163 y 165).<sup>1</sup>

Las etapas y los ciclos largos del desarrollo capitalista adquieren una relación precisa, “las crisis de agotamiento de una etapa, se traducen en ondas largas descendentes, y es en el transcurso de estas últimas, cuando tienen lugar los procesos de restructuración global que dan lugar a nuevas etapas. La restructuración del capitalismo hace posible el desarrollo de una nueva etapa de expansión del sistema, que es lo que la teoría del ciclo largo reconoce como onda ascendente” (Dabat, 1993, pág. 165).

En este último respecto, Dabat identificó cinco etapas de desarrollo del capitalismo industrial moderno<sup>2</sup>, siendo la actual la del Capitalismo Informático-Global que se gesta en la crisis de la década 1970 y se despliega en las décadas posteriores siendo su base material la Revolución Informática y de las Telecomunicación que se concretó en el patrón industrial del sector electrónico-informático (Dabat & Ordóñez, 2009); y reconfiguró su patrón espacial dando como resultado a la globalización (Dabat, 2002).

En cuanto al tercer instrumento analítico, la vía alterna/alternativa de desarrollo capita-

lista, es una definición teórica-metodológica sobre la práctica político-social como factor activo del desarrollo social; cuya principal característica es su viabilidad histórica en sentido material y objetivo, así como ideológico y subjetivo. Y es que Dabat aprendió de las prácticas voluntaristas subjetivistas que experimentó como militante en las décadas de 1960 y 1970, del ultraizquierdismo en Argentina, en Chile, de lo que empezaba a ocurrir en Perú que dio origen a Sendero Luminoso, del extremismo y la unilateralidad de las prácticas en los países latinoamericanos, del peligro que vivía Cuba, quedó curado del radicalismo. En sus propias palabras, recuerda: “Y también empecé a ver y a tener una visión crítica de la revolución cubana. No crítica de que hayan tomado el poder, pero sí de sus prácticas de gobierno (...) queriendo producir 50% más con métodos voluntarista que destrozaría la economía. Después de eso (...) Cuba tiene que vivir de Rusia” (Dabat, 2018). Y también aprendió del análisis de las prácticas positivistas materialistas del “socialismo real” de Estado, dirigido por la Unión Soviética, que restringió las libertades democráticas de la población, militarizó y estatizó los proceso de trabajo, e ideologizó la cultura y la ciencia, convirtiéndose en un sistema incapaz por sí mismo de enfrentar los cambios mundiales que se avecinaban (Dabat, 1991).

Por lo tanto, no sólo como resultado del análisis teórico, sino también de su práctica política y militante, Dabat propone “rescatar el papel de la lucha político-social y cultural como fuerza activa de la dirección social que opera en los diferentes planos de la formación económico-social y la sociedad civil” (Dabat, 1994, pág. 44), históricamente viable en sentido material y objetivo (que representará los rasgos de la etapa o fase) y también ideológico y subjetivo. Para ello considera la comprensión de conceptos gramscianos como los de

1 Negritas de la autora.

2 a) Capitalismo fabril a pequeña escala en un contexto agrario (1780-1830); b) Capitalismo industrial desarrollado en condiciones premonopolistas (1830-1880); c) Capitalismo monopolista-financiero clásico (1880-1935); d) Capitalismo oligopólico estatal (1935-1980) (Dabat, 1993, págs. 171-187)

“bloque histórico”, definido por la correspondencia entre un tipo de política con el de las necesidades objetivas y materiales del desarrollo histórico social concreto, o de “revolución pasiva”, entendida como la transformación social impuesta por la movilización popular no hegemónica desde abajo.

Afirma que las vías operan en un principio dentro del espacio de los Estados nacionales, y:

en la medida en que las clases sociales y las fuerzas políticas tienden a conformarse dentro de los diferentes países capitalistas, en torno a configuraciones comunes a los mismos, para cada época histórica (en las distintas fases de desenvolvimiento del capitalismo mundial), los procesos nacionales se encadenan entre sí, imponiendo cursos históricos (revolucionarios, contrarevolucionarios, reformistas) y modalidades económicas, sociales, políticas o culturales específicas a las distintas épocas de evolución del capitalismo mundial, el sistema internacional de Estados y la vida cultural de la humanidad (Dabat, 1994, pág. 45).

La proyección de la vía no es automática, sino que es el momento político de la lucha social, es el “desenlace de los conflictos socio-políticos internos, de los distintos proyectos alternativos en juego, de las potencialidades de cambio de cada país y de las presiones contrapuestas entre las clases subalternas desde abajo y de las clases y poderes dominantes desde arriba, dentro de un contexto internacional que también generará fuerzas externas de presión o imposición” (Dabat, 2017, pág. 46).

Dentro de estos tres instrumentos analíticos es la noción de vía la que tiene un nivel de concreción mayor que el de etapa. Es fundamental este momento del análisis de Dabat, porque al neoliberalismo lo definirá como la vía de desarrollo hegemónica de la etapa del Capitalismo informático-global, la cual está

decadente y ha mostrado su agotamiento, por ello propone la necesaria constitución de una vía alterna históricamente viable a la que ha denominado social productivista de economía mixta (Dabat, 2022).

### 3. Sistémica-estructural

Dabat se preocupa por tener aproximaciones concretizadoras en su análisis, y también que estas aproximaciones no sean unilaterales. No está de acuerdo con los análisis que pongan acento a un elemento como: Mercado nacional vs. Mercado mundial, por ejemplo, cuando explica la espacialidad del capitalismo, y es que son ambos; o poner lo objetivo/material sobre lo subjetivo/ideológico o viceversa, nuevamente, se deben considerar ambos aspectos y más.

Definió y define al capitalismo industrial moderno “como un sistema complejo, dinámico y abierto” (Dabat, 2017, pág. 40), y por ello requiere de una metodología interdisciplinaria integral que nos permita entender la dinámica e interconexión de los procesos, así como el carácter multidimensional y contradictorio de los distintos fenómenos en su integridad, a partir de determinada delimitación, jerarquización e integración de los fenómenos (Dabat, 2022, pág. 8). En este sentido es sistémica su metodología y se inspira en los trabajos de Edgar Morin, Mario Bunge, Rolando García.

Su metodología es estructural porque incorpora “diversos planos, niveles o campos de estructuración de la vida social” (Dabat, 2022, pág. 8) o “niveles o planos de organización social” (Dabat, 1993, pág. 167), los cuales no se determinan unilateralmente unos a otros sino. En un primer momento destacó cuatro planos de organización (1993) y, posteriormente aclaró que “actualmente, por el desarrollo de la sociedad y los conocimientos sobre ella, debieran considerarse al menos siete niveles o

planos integrados de estructuración interactiva de la vida social, que deben estudiarse en sus particularidades específicas antes de integrarse flexiblemente en un todo sistémico” (2022, pág. 8, nota al pie 3). A saber son:

- a. El de las relaciones de la sociedad con la naturaleza. Podemos decir que es la extensión, profundización y articulación de los principios técnicos, organizacionales y de vinculación entre producción, naturaleza, ciencia y educación.
- b. El de los sistemas de producción científico-tecnológicos que se concretan en un núcleo productivo central de la organización industrial o patrón industrial. Se refiere al núcleo articulador del modo de producción cuando se utiliza generalizadamente con combinaciones tecnológicas y productivas nuevas. Las nuevas fuerzas tienden a imponer sus condiciones particulares de funcionamiento al conjunto de la estructura productiva a partir del predominio de ramas determinadas (Dabat, 1993, pág. 168).
- c. Estructura y dinámica del capital. Son los niveles de desarrollo de las relaciones mercantil-capitalistas y de concentración y centralización del capital, distintas estructuras de la propiedad y la gestión, de la organización de la producción y el trabajo, del mercado y el crédito, de las relaciones entre capital y Estado o de las modalidades de acumulación (Dabat, 1993, pág. 169).
- d. La configuración espacial del mundo y sus diversas escalas espaciales. Sistematización de los principios y relaciones que rigen el despliegue y la articulación territorial de los componentes y relaciones básicas del mismo, tanto a partir de las propiedades espaciales de esos componentes y relaciones, como las del espacio geográfico sobre las que se asientan y despliegan, como condición material de su desenvolvimiento (Dabat, 2002, pág. 68).
- e. Estructuración jerárquica de la vida social en los diversos planos de la sociedad civil. Da cuenta de la conformación de la sociedad, su composición en clases sociales, relaciones entre géneros, generaciones y grupos sociales, de las condiciones de la lucha social y la lucha de clases. “Los nuevos problemas, aspiraciones e ideas se encarnan en nuevos sujetos sociales y generaciones intelectuales”; las nuevas aspiraciones subjetivas inciden en la transición a una nueva etapa, cuestionando las instituciones de mediación y control anteriores, y demandando nuevos ordenamientos legales, estatales, institucionales, provocando “prolongados y complejos conflictos sociales, políticos e ideológicos” (Dabat, 1993, págs. 169, 170).
- f. Patrones culturales e ideología. En cuanto a la cultura se trata de la subjetividad social de la humanidad, siendo su desarrollo “una totalidad abierta que expresa el conjunto de las capacidades y hábitos humanos tal como se conforman a partir de la evolución de los conocimientos, técnicas, valores artísticos y morales o aspiraciones y creencias sociales, indisolublemente unidas a las fuerzas productivas que constituyen su base material” (Dabat, 1993, pág. 170, nota 25). Por el contrario, la ideología es una visión de determinada corriente de pensamiento (Dabat, 2022, pág. 8, nota 3). “Los sistemas ideológicos son totalidades cerradas (institucionalizadas) de ideas y valores establecidos por una determinada clase o grupo dominante o de poder” (Dabat, 1993, pág. 170, nota 25).
- g. El Estado y los sistemas jerárquico-institucionales. La restructuración del capital

y la sociedad civil, requiere de la refuncionalización y el reordenamiento global del Estado, en un proceso interactivo que puede adquirir diversas formas sea que el Estado encabece las reformas necesarias tienda a retardar el cambio. El Estado, por ello requiere tomar bajo una nueva forma la antigua unidad rota de la superestructura institucional que conecta y estabiliza la relación entre Estado, capital y sociedad. (Dabat, 1993, págs. 17, 171).

#### 4. Abierto: sin determinismos teleológicos

Se refiere a que no es determinista la dinámica social. Es decir, “aunque la dinámica económico-social depende de factores objetivos (desarrollo de las fuerzas productivas, acumulación de capital) o en última instancia de las transformaciones de las clases y sectores sociales y de sus relaciones objetivas de fuerza, la expresión de estos fenómenos nunca será pura, sino conjugada con distintas expresiones de subjetividad social y libre albedrío de la sociedad humana, conforme enfatizara Gramsci, y de la praxis social de toda manifestación social” (Dabat, 2022, pág. 9).

Por ejemplo, Dabat (2018) nos plantea que considerar la lucha obrera en el siglo XXI es muy distinta a décadas anteriores; cuando la empresa no solo no es nacional, ni multinacional sino transnacional. La empresa transnacional a diferencia de la multinacional (que en la década de 1960 metía sus equipos viejos de descarte en los países periféricos) busca plataformas de exportación que produzcan en términos más baratos (fuerza de trabajo, reducciones arancelarias, etc.), y esto es factible gracias a la informática que organiza a las empresas en redes, donde no solo hay matriz y filiales, sino subcontratistas. Esta condición de lucha “rompe la unidad de la clase obrera en

varios sentidos: hay obreros que trabajan en las filiales, otros en la matriz, otros para los subcontratistas. E incluso al interior de la misma fábrica conviven diversas nacionalidades, mujeres, ya no hay posibilidad de ir a la huelga ‘con una guñada de ojo’ ”, nos dice.

Y Dabat regresa a Marx y nos invita a pensar en la categoría de “obrero colectivo” puesto que el concepto de “clase obrera” como un todo unificado no sirve, Dabat está pensando en resolver lo que otros han denominado como “esencialismo de clase”<sup>3</sup> para permitir pensar a este sector mayoritario del mundo en el que la llamada clase media está considerada, con trabajos precarizados, incluso algunos empresarios pequeños campesinos, todos los sectores explotados por el capital. Piensa en la necesidad de robustecer la base social de la clase obrera, sin deducir directamente su acción social de la economía, las personas somos más que eso, “un obrero puede tener conciencia de clase, pero a su vez mantiene múltiples identidades” (Dabat, 2018) muchas veces contradictorias entre ellas (Gramsci, 1986, pág. 246), así que la predominancia de una identidad sobre otra depende del proceso histórico.

Por ello, la correlación de fuerzas es una cuestión económica, sí, y cultural, social y política. La correlación de fuerzas se juega en los distintos planos de la organización y estructuración social, la conformación social debe considerar cada uno de ellos.

#### Reflexiones finales

No cabe duda de la importancia en la aportación teórico-metodológica y del método de Alejandro Dabat. La actualización del pensamiento social crítico latinoamericano que se

<sup>3</sup> Que sólo considera como único válido de movilización y transformación social a la clase (Mouffe, 2018).

propone desarrollar, surge como la necesidad de su propio entendimiento para comprender el cambio histórico mundial con una perspectiva de los países periféricos, eso lo hace honesto y original. Sin pretensiones, se propone integrar las aportaciones de Marx con las elaboraciones teóricas del siglo XX, y subraya a la vez la necesaria colaboración de diversas disciplinas sociales y, por ello, de una síntesis teórica-metodológica posible de desarrollarse colectivamente.

Asimismo, esta propuesta es producto no solo de sus análisis teórico-históricos abstractos, que de por sí conllevan mérito, sino también y, en primera instancia, de su práctica política-militante. Le ha permitido concebirse como sujeto histórico de cambio, como un intelectual orgánico, que en sintonía con lo vive y observa en su presente, lo reconoce como producto de su pasado, capaz de mirar las tendencias del futuro.

Alejandro Dabat nos enseñó que para desarrollar nuestra propia estrategia cognitiva no perdiéramos nunca de vista las tendencias de los procesos sociales, y reconoceríamos en ellas su complejidad sistémica.

Ahora es tiempo de que tus raíces, Dabat, se hundan lo más profundo y lo más fuerte en nosotros y que florezcan. ☺

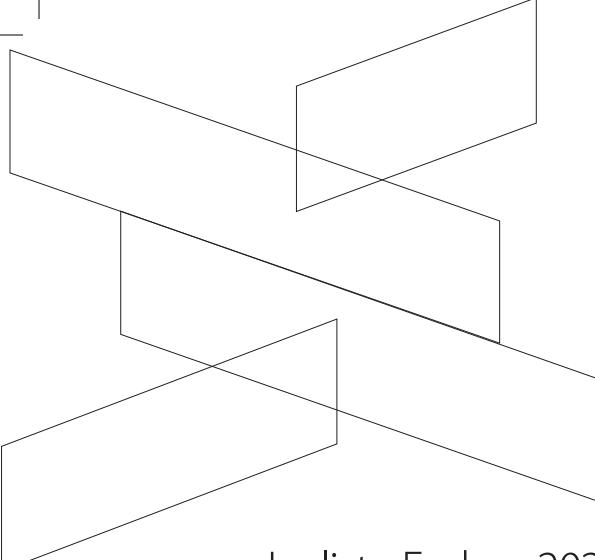
## Bibliografía

- Dabat, A. (abril-junio de 1980). La economía mundial y los países periféricos en la segunda mitad de la década del sesenta. *Teoría y política*, I(1), 21-59.
- Dabat, A. (octubre-diciembre de 1986). Crisis y restructuración productiva en América Latina (Una proximación a la catástrofe que vive América Latina). *Cuadernos del Sur*(4), 75-96.
- Dabat, A. (1991). El derrumbe del socialismo de Estado y las perspectivas del socialismo marxista. En A. Anguiano, *El socialismo en el umbral del siglo XXI*. UAM.
- Dabat, A. (1993). *El mundo y las naciones*. Cuernavaca, Morelos, México: Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias (CRIM), UNAM.
- Dabat, A. (1994). *Capitalismo mundial y capitalismos nacionales I*. México: Fondo de Cultura Económica. Facultad de Economía, UNAM.
- Dabat, A. (2002). Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo. En J. Basave, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI* (págs. 41-88). México: Miguel Ángel Porrúa, UNAM, UAM-A.
- Dabat, A. (2017). Esbozo de método para el estudio del siglo XX e inicios del XXI. *Economía Informa*(407), 40-52.
- Dabat, A. (2018). Alejandro Dabat: "el futuro depende de las luchas del presente". *Politikón, Revista*. (V. Castro Demiry, & J. Sidler, Entrevistadores) <https://www.revistapolitikon.com.ar/1083-2/>.
- Dabat, A. (2022). *Del agotamiento del neoliberalismo hacia un mundo multipolar, inclusivo y sostenible*. Ciudad de México: Akal.
- Dabat, A., & Ordóñez, S. (2009). *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*. México, D.F., México: Casa Juan Pablos, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Dabat, A., & Rivera Ríos, M. A. (octubre-diciembre de 1993). Las transformaciones de la economía mundial. *Investigación económica*, 53(206), 123-147.
- Dabat, A., Rivera Ríos, M. A., & Toledo Patiño, A. (noviembre de 2001). Revaluación de la crisis asiática: espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional. *Comercio exterior*, 951-969.
- Gramsci, A. (1986). *Cuadernos de la cárcel* (Vol. IV). (A. M. Palos, Trad.) D.F., México: Ediciones Era.
- Marradi, A. (2007). Método, metodología, técnicas. En A. Marradi, N. Archenti, & J. I. Piovani, *Metodología de las ciencias sociales* (págs. 47-60). Buenos Aires, Argentina: Emecé Editores S.A.
- Mouffe, C. (2018). *Por un populismo de izquierda*. Argentina: Siglo Veintiuno Editores.



The background of the image features a complex, abstract geometric pattern composed of numerous overlapping triangles and intersecting white lines. The triangles are filled with varying shades of gray, creating a sense of depth and perspective. Some triangles are oriented vertically, while others are tilted at different angles, contributing to a dynamic, architectural feel.

# Perspectivas



## La lista Forbes 2022: algunas reflexiones desde la teoría

*The Forbes 2022 list: some reflections from the theoretical perspective*

Michel Eduardo Betancourt Gómez\*

36



\* Véase Betancourt (2020b) para examinar a profundidad el mecanismo analítico de esta relación.

## Resumen

Ha llegado la nueva lista de las personas más ricas del mundo que año con año estima la revista Forbes. Al parecer Silicon Valley vuelve a perfilarse como el aca-parador de los primeros lugares de la lista. La pandemia parece que benefició a unos como Elon Musk (Tesla), pero perjudicó a otros, como Amancio Ortega (Zara). Este documento tiene como finalidad examinar los datos de esta nueva lista a la luz de las cuatro principales teorías contemporáneas sobre la desigualdad. Esto nos permitirá examinar hasta qué punto son los herederos, las superestrellas, el sector financiero o las firmas monopólicas las que componen la mayor proporción de la lista.

## Abstract

The new list of the richest people in the world that Forbes magazine estimates year after year has arrived. Silicon Valley is emerging again as the hoarder of the first places on the list. The pandemic seems to have benefited some, like Elon Musk (Tesla), but harmed others, like Amancio Ortega (Zara). This document aims to examine the data from this new list in light of the four main contemporary theories on inequality. This will allow us to examine to what extent heirs, superstars, the financial sector, or monopoly firms make up the largest proportion of the list.

## 1. Introducción

La teoría de Piketty (2014) explica que cuando la tasa de crecimiento de la economía es baja, y hay una elevada tasa de ahorro, la combinación resultante ocasiona un crecimiento de la relación capital-producto, lo que a su vez sube la proporción del ingreso de las personas poseedoras de capital pasados (llamado riqueza). Entonces, como el capital nuevo se produce lentamente, el capital pasado aumenta de valor.<sup>1</sup> Si la teoría de Piketty fuera una buena

aproximación para explicar la realidad, significaría que la lista de Forbes estuviera compuesta por personas que han heredado sus fortunas y los llamados “nuevos ricos”, personas que antes no tenían dinero y que se volvieron ricas sin necesidad de las herencias, serían marginales en la lista.

Por otro lado, la teoría de Mankiw (2013) argumenta que la elevada demanda por talento, ocasionada por las nuevas tecnologías, necesariamente debe ser compensada con una alta remuneración a las personas talentosas pues estas son escasas. Entonces, como la oferta por talento es limitada, y la demanda por talento se ha incrementado, el resultado es un precio más elevado a pagar por las personas talentosas. Si la teoría de Mankiw fuera una buena aproximación para explicar la realidad, significaría que las superestrellas, artistas o deportistas destacados, deberían ser los que componen la mayor parte de la lista de Forbes.

Betancourt (2020a) expone que la desigualdad ha sido afectada por el sector financiero tanto en su componente bursátil como en su componente bancaria. Si esta teoría fuera una buena aproximación para explicar la realidad, significaría que la lista de Forbes estaría conformada por los CEO's (*Chief Executive Officer*) de las empresas, acompañados de una gran cantidad de personas del área de las finanzas, banca y seguros.

Por último, DeLoecker, et al. (2020), Autor, et. al. (2020) y Syverson (2019) exponen que las empresas con mayor poder de mercado son las que están afectando la desigualdad pues estas empresas son las que están concentrando sus mercados, fomentando precios elevados y por lo mismo márgenes de beneficios elevados. Si esta teoría fuera una buena aproximación de la realidad, implicaría que las empresas más concentradas u oligopólicas, las líderes o únicas en sus respectivos mercados, serían las que generan a las personas más ricas del mundo.

1 Véase Betancourt (2020b) para examinar a profundidad el mecanismo analítico de esta relación

El propósito de este artículo es examinar hasta qué punto estas cuatro teorías contemporáneas sobre la desigualdad pueden explicar los datos recientes de la lista de Forbes 2022. Nos concentraremos en los cuatro argumentos: 1) los herederos, 2) las superestrellas, 3) el sector financiero y 4) las firmas monopólicas. La relación entre las teorías y los datos de Forbes nos permite posteriormente reflexionar sobre el método más eficiente para limitar el crecimiento de la desigualdad: los impuestos a las herencias, la regulación financiera, o la regulación antimonopolios.

### 1. Los herederos

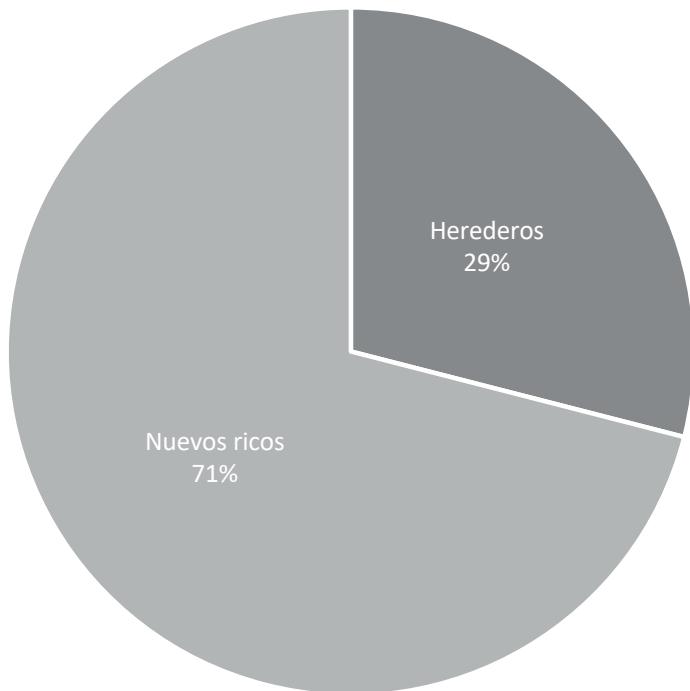
Piketty argumenta que, ante un panorama de estancamiento económico, se necesita una muy pequeña porción de riqueza para poten-

ciar su retorno. Esto significa que la riqueza heredada tiene un papel central cuando el crecimiento de la economía es lento. Si esta teoría resulta consistente con la realidad, quiere decir que los poseedores históricos del capital cada vez se harían más ricos y aquellas personas que no posean herencias, serían atípicas o un enigma en las listas de las personas más ricas del mundo. En efecto, para Piketty, los “nuevos ricos” serían no son la norma, la norma serían los herederos.

Si examinamos la lista Forbes por tipo de formación de riqueza, véase la gráfica 1, nos podremos dar cuenta que las personas sin herencias y que se hicieron ricas (milmillonarias o billonarias en sentido estadounidense) serían precisamente las que componen la mayor parte de la lista actual compuesta por un total de 2,578 personas.

**Gráfica 1**

Composición de la lista Forbes 2022 por formación de riqueza



Fuente: elaboración propia con base en forbes.com

En la gráfica 1 se aprecia que los nuevos ricos componen el 71% de la lista Forbes 2022, y los herederos solo componen el 29%. Esta evidencia significa que la teoría de Piketty presenta fallos pues las personas más ricas del mundo no son poseedores históricos de capital y no necesitaron herencias para formar sus grandes fortunas. Solo por citar un ejemplo, Elon Musk, la persona más rica del mundo de acuerdo a lista, hijo de un ingeniero y de una nutrióloga, es un new-rich pues hizo su fortuna en la presente generación y por lo tanto su fortuna no proviene de generaciones pasadas. En cambio, David Thomson, dueño de la agencia Reuters, recibió su herencia del magnate canadiense Kenneth Thomson, quien es su padre.

## 2. Las superestrellas

De acuerdo con la teoría de Mankiw, las nuevas tecnologías han incrementado la demanda por talento pues ahora estas tecnologías facilitan el acceso de las personas a los mercados de deportes, medios y entretenimiento en general. En efecto, ya sea que una youtuber sepa hablar dos idiomas, el ruso y el mexicano, se le va a remunerar de acuerdo a la demanda de ese talento especial de hablar dos idiomas. Dicho de otra forma, Shakira tendrá mayor poder de negociación de su remuneración mientras más escasa sea su competencia o mayor demanda posea su talento musical.

Si la teoría de Mankiw resulta consistente con la realidad, quiere decir que las superestrellas representarían una proporción importante de la lista Forbes.<sup>2</sup> Para comenzar a explorar la teoría de Mankiw podemos descomponer la lista en primera instancia por las actividades que representan el talento o de donde provienen las superestrellas que son: los deportes, los medios y el entretenimiento. La gráfica 2 muestra esta composición (ver gráfica 2).

En la gráfica 2 se observa que únicamente el 5% del total de la lista Forbes 2022 se compone de las actividades donde provienen las superestrellas. En efecto, el deporte solo compone el 1% de la lista, y los medios y el entretenimiento en general componen el 4% de la misma. Claro que esta gráfica no nos dice con precisión las posiciones o la fortuna de las superestrellas. Por lo mismo presentamos el cuadro 1 donde se introducen las principales superestrellas de la lista Forbes.

39

### Cuadro 1. Principales superestrellas de la lista Forbes 2022

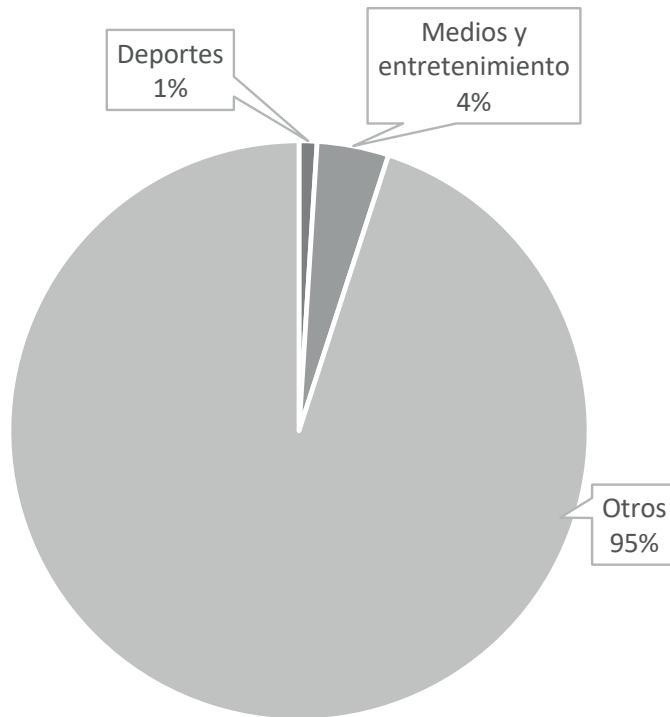
Posición en la lista Forbes	Nombre	Actividad	Fortuna
418	George Lucas	Cine	\$6.10 B
851	Steven Spielberg	Cine	\$3.50 B
1196	Oprah Winfrey	TV	\$2.60 B
1513	Kanye West	Música	\$2.00 B
1729	Rihanna	Música	\$1.70 B
1729	Michael Jordan	Deportes	\$1.70 B
1929	Peter Jackson	Cine	\$1.50 B
2076	Jay-Z	Música	\$1.40 B
2578	Tyler Perry	Cine	\$1.00 B

Fuente: elaboración propia con base en forbes.com

2 Cabe aclarar que esto sucedería si se asume que las personas talentosas son escasas, pues si lo oferta de talento no es escasa, el incremento en la demanda de talento haría que el precio del talento permaneciera constante. Esto implicaría que las superestrellas no lograrían ser superricas pues tendrían mucha competencia.

**Gráfica 2**

Composición de la lista Forbes 2022 según actividades donde participan las superestrellas



Fuente: elaboración propia con base en forbes.com

El cuadro 1 muestra al total de superestrellas ordenadas según su posición en la lista Forbes. Se observa que la superestrella número uno en la lista es el director de cine George Lucas, el creador de la saga *Star-Wars*. Sin embargo, su posición en la lista es el 418 lo que implica una lejanía considerable con el primero de lista Elon Musk. Haciendo una comparación, Musk tiene una fortuna de 219 billones (mil millones) de dólares, mientras que George Lucas posee 6.10 billones de dólares. Nótese también que las subsecuentes personalidades del cuadro 1 se van apartando aún más de los primeros puestos de la lista.

Si juntamos la gráfica 2 y el cuadro 1 podremos notar que las superestrellas componen menos del 5% de la lista Forbes, lo que significa que la teoría de Mankiw presenta fallos pues

las superestrellas no tienen un peso importante en la comunidad de billonarios en el mundo. Esto puede implicar que la demanda por talento puede no ser la mejor explicación para el crecimiento de la desigualdad actual.

### 3. El sector financiero

El sector financiero puede influir en la desigualdad a través del mercado bursátil y de los mercados de crédito. En efecto, tanto la firma corporativa como los bancos pueden estar influyendo en el crecimiento actual de la desigualdad de acuerdo a lo propuesto teóricamente en Betancourt (2022a). Si esta teoría resulta consistente con la realidad, quiere decir que la lista Forbes estaría compuesta principalmente por los CEO's y por las personas

del área de las finanzas. Para examinar y tratar de aproximar empíricamente la primera cuestión no se necesita más que restarle al 71% de los nuevos ricos de la gráfica 1, el número de personas que son superestrellas, pues lo que restaría serían los CEO's o fundadores de sus empresas. Claro que pueden existir CEO's que heredaron la gestión de su empresa, pero vamos a excluirlos porque esta ventaja provino de una herencia y no de una gestión en el mercado bursátil, siendo estos CEO's más consistentes con la teoría de Piketty.

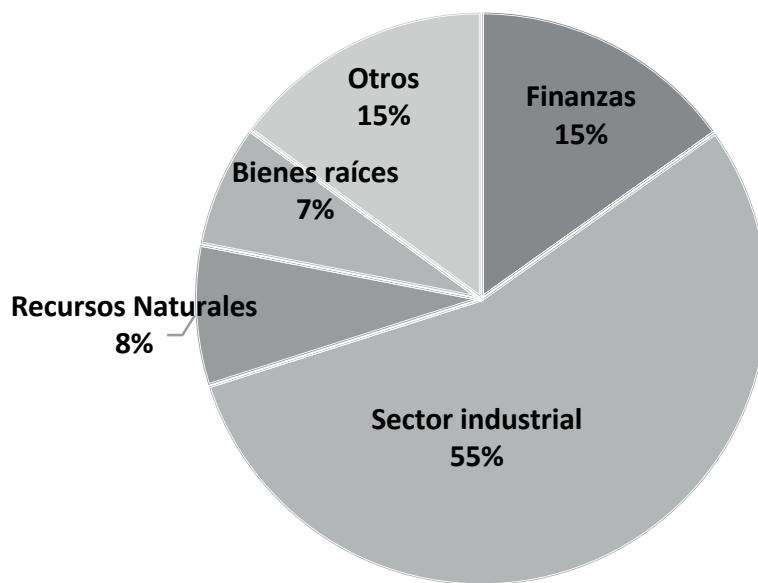
En efecto, podemos aproximar que alrededor del 70% de las personas que componen la lista Forbes son CEO's o fundadores de sus empresas. Claro que este dato es imperfecto en la medida que hay que examinar el desempeño bursátil de las empresas de los CEO's de esta lista, pero el dato nos permite obtener una aproximación razonable sobre el número de CEO's que componen la lista de Forbes del 2022.

La segunda cuestión se puede examinar a detalle con la gráfica 3. Esta gráfica muestra que las personas provenientes del área de las finanzas componen el 15% de la lista Forbes. Nótese que el sector industrial compone cerca del 55% de las personas con mayores fortunas<sup>3</sup>. Con esto podemos extraer dos conclusiones de forma preliminar acerca de la influencia del sector financiero sobre la desigualdad: el mercado bursátil tiene un mayor protagonismo que los mercados de crédito o el sector bancario. En efecto, los CEO's en la lista Forbes componen un gran número de personas, pero no pasa lo mismo con las personas del área de las finanzas. Esto también implica que la mayor parte de los CEO's de la lista provienen del sector industrial.

41

**Gráfica 3**

Composición de la lista Forbes 2022 por tipo de actividad



Fuente: elaboración propia con base en forbes.com

<sup>3</sup> El sector industrial está compuesto por automóviles, moda y venta minorista, manufacturas, alimentos y bebidas y salud y farmacéutica.

#### 4. Las firmas *superstars* y el poder de mercado

Si las personas del área de las finanzas, las superestrellas o los herederos no componen un porcentaje considerable en la lista Forbes, ¿Qué podría explicar el crecimiento de la desigualdad? Para los economistas del MIT (Massachusetts Institute of Technology) y de Harvard se explica por el poder de mercado de aquellas firmas sobresalientes en sus respectivos mercados. En efecto, estas firmas oligopólicas cobran elevados precios, con elevados mark-ups, que hace a sus dueños o gestores obtener suficientes beneficios para estar en la lista Forbes. ¿Cómo funciona el mecanismo específicamente? La concentración industrial de las empresas más grandes y oligopólicas bloquea la entrada a potenciales nuevas empresas, lo que hace que se cobren elevados precios al tiempo que los beneficios extraordinarios del mercado los absorben estas empresas.<sup>4</sup> Por ejemplo, la firma Louis Vuitton produce diseños prácticamente únicos, incluso algunos de sus productos se venden bajo demanda, por lo que se podría considerar como un monopolio dentro de ciertos estratos de su mercado, esto implica que puede vender sus productos con un precio muy elevado, con un margen de beneficio igualmente muy elevado, y las personas comprarán su producto dado que este es único o monopólico. Bajo esta perspectiva no sorprende que el CEO de Louis Vuitton esté en el lugar tres dentro de la lista de Forbes.

Ciertamente resulta complicado tratar de extraer información de la lista Forbes para comprobar esta teoría del poder de mercado de las firmas *superstars* pues se necesitarían estimar los *mark-ups* de las empresas cuyos CEO's o dueños pertenecen a dicha lista. Una

vía quizás un tanto rudimentaria sería calcular la lista en función de las firmas y no en función de las personas, porque la riqueza de Bill Gates (fundador de Microsoft y puesto 4 de la lista), de su esposa Melinda Gates (puesto 411 de la lista), de Steve Ballmer (ex-CEO de Microsoft y puesto 9 de la lista) y de Charles Simonyi (creador de Word y Excel y puesto 438 de la lista) provienen de la misma empresa Microsoft.

El cuadro 2 examina la lista Forbes en función de las firmas y no en función de las personas, esto es, se suman las fortunas de los individuos cuyas fortunas provienen de la misma empresa. Hay que señalar dos puntos del cuadro 2: el primero es que se han excluido las personas que tienen participación en varias empresas simultáneamente, por ejemplo, Elon Musk tiene participación en Tesla, en PayPal, en SpaceX, por lo que no se puede calcular exactamente cuál sería su fortuna sin alguna de estas empresas. La segunda cuestión a destacar es que solo se consideraron los primeros 20 puestos debido a que sería poco intuitivo presentar a las miles de firmas que componen la lista. No obstante, los mayores puestos de la lista nos permitirán obtener información relevante sobre la teoría examinada en esta sección.

4 Véase Betancourt (2020b) para examinar a profundidad el mecanismo analítico de esta relación.

## Cuadro 2. Lista Forbes considerando firmas y no personas

Posición	Firma	Actividad	Fortuna
1	Google	Tecnología	\$263.5 B
2	Walmart	Minorista	\$240.9 B
3	Microsoft	Tecnología	\$232.4 B
4	Amazon	Tecnología	\$214.6 B
5	Louis Vuitton	Moda	\$158.0 B
6	Koch	Petroquímica	\$120.0 B
7	Berkshire Hathaway	Finanzas	\$118.0 B
8	Oracle	Tecnología	\$106.0 B
9	Bloomberg LP	Medios	\$89.1 B
10	Facebook	Tecnología	\$95.0 B
11	América Móvil	Telecomunicaciones	\$81.2 B
12	L'oreal	Moda	\$74.8 B
13	Nongfu Spring	Bebidas	\$65.7 B
14	Binance	Finanzas	\$65.0 B
15	Zara	Moda	\$65.4 B
16	Chanel	Moda	\$62.4 B
17	Dell computers	Tecnología	\$55.1 B
18	TikTok	Tecnología	\$50.0 B
19	Reuters	Medios	\$49.2 B
20	Nike	Moda	\$47.3 B

Fuente: elaboración propia con base en forbes.com

El cuadro 2 muestra a las 20 empresas que generan la mayor cantidad de fortunas de la lista Forbes. Se observa que el primer puesto es Google, cuya fortuna acumulada supera al primer lugar de la lista (Elon Musk, quien posee 219 billones de dólares). Esto significa que, aunque Google genera mayores fortunas, tiene más dispersa la riqueza que se obtiene por dicha empresa (seis personas de la lista Forbes). Nótese que algo muy relevante del cuadro 2 es que se compone en su mayoría por dos rubros muy relevantes: la tecnología y la moda. La tecnología es un rubro donde se crean patentes para proteger nuevos inventos, y esto a su vez genera barreras a la entrada para empresas emergentes. La moda, como ya se mencionó, genera

diseños únicos que son propiedad intelectual y que funcionan como monopolios locales para ciertos estratos del mercado. Es decir, tanto la tecnología como la moda pueden ser rubros de elevados *mark-ups* y precios elevados ya sea por las innovaciones, por la propiedad intelectual, o por la publicidad y la marca. Basta observar, para el caso de la moda, a firmas como Louis Vuitton, Chanel o Nike que son empresas cuyos productos tienen precios elevados.

Por otro lado, en el caso de la tecnología se observa que muchas de las empresas del cuadro comenzaron como monopolios de sus respectivos mercados. Por ejemplo, Microsoft es casi un quasi-monopolio para el caso de su paquetería office. Google es un quasi-monopolio

para el caso de su buscador, lo mismo para el caso de Facebook. Véase a la empresa TikTok, esta firma empezó como un monopolio para el mercado de los videos cortos, aunque recientemente presenta competencia, su dueño es uno de los más ricos del mundo. Incluso firmas que no pertenecen a esos mercados, como por ejemplo América Móvil, fueron casi-monopolios. Otro ejemplo de igual forma relevante es el caso de la empresa Binance, que es la primera y única empresa que se dedica a la gestión de las criptomonedas. En efecto, es un monopolio cuyo fundador es uno de los nuevos miembros de la lista Forbes de 2022. Las empresas Bloomberg LP y Reuters están en un mercado casi de duopolio.

En fin, los primeros datos nos arrojan una fuerte correlación entre poder de mercado, concentración industrial, y crecimiento de la desigualdad, aunque ciertamente esta teoría debe ser examinada con mayor precisión en el futuro.

## 5. La autoridad antimonopolios como nuevo mecanismo de control de la desigualdad

Nuestros datos obtenidos de la lista Forbes permiten argumentar que un impuesto a las herencias podría resultar poco eficiente para reducir la desigualdad pues solo el 29% de la lista Forbes lo componen las personas que han heredado sus fortunas. Esto significa que el crecimiento de la desigualdad no está plenamente explicado por el capital pasado o riqueza que posean los poseedores históricos del capital. Jeff Bezos no heredo su fortuna y aun así está en los primeros lugares de la misma. Si la intención del impuesto a las herencias es evitar que los nuevos ricos hereden sus fortunas, el impuesto a las herencias sería limitado pues nuevos ricos seguirán apareciendo en la lista y puede que la desigualdad siga creciendo en la

medida en que no se corrige el elemento que la hace crecer. No importa quien sea el dueño de Louis Vuitton, si esta empresa sigue produciendo bienes con precios y *mark-ups* elevados, haría rica a cualquier persona que la dirija. En tal caso serían más eficientes los impuestos progresivos a los ingresos que a las herencias.

El balance que dejó la descomposición de la lista Forbes es que dos elementos componen la mayor parte de la misma, los CEO's, fundadores o gestores de las empresas; y las empresas que pueden estar más concentradas y dominar sus respectivos mercados. Ante esta evidencia resulta plausible asumir que hay elementos del mercado bursátil y de la regulación antimonopolios que pudieran examinarse y corregirse, como por ejemplo los derivados de remuneración que se le otorgan a los CEO's, o ampliar las facultades de los organismos antimonopolios. En efecto, la flexibilidad de la regulación antimonopolios en el mundo, evidenciada por Autor, et al. (2020), puede ser un factor relevante que está fomentando la creciente desigualdad. Entonces no sería factible tratar de reducir la desigualdad por medio de mecanismos macroeconómicos convencionales como la política fiscal o la política monetaria, pues no es un problema macroeconómico, sino que pudiera ser más un problema sectorial y microeconómico.

Así, las agencias antimonopolios, que son agencias sectoriales y microeconómicas pues se encargan de examinar y regular una firma y un mercado en específico, pueden reducir las barreras a la entrada en los mercados con fuertes *mark-ups*, para promover precios más bajos y evitar la concentración sistemática de los beneficios extraordinarios de las empresas más monopólicas. Esta medida podría generar mercados más competitivos, mayor variedad de productos y reducir la desigualdad pues los beneficios en cada mercado se compartirían

entre más firmas y no entre un oligopolio natural. Además, estas agencias también pueden regular a los derivados financieros si estos representan una fuente de poder de mercado más allá de representar elementos de riesgo como se discute en Betancourt (2020a y 2020b).

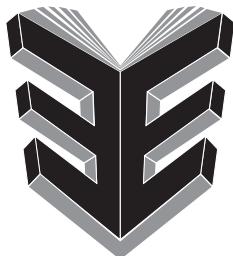
## 6. Conclusiones

Las políticas fiscal y monetaria pudieran estar muy limitadas para reducir la desigualdad si se piensa este problema como un problema sectorial y microeconómico; y no como un problema macroeconómico que se soluciona de forma general para toda firma y rama industrial existente. Este problema ha pasado por alto por los economistas que se rehúsan a examinar los datos o las teorías actuales sobre la desigualdad, y tienden a usar intuiciones muy básicas y limitadas a la hora de proponer una solución a la reducción de las desigualdades.

En efecto, nuestros datos examinados de la lista Forbes 2022 muestran que hay dos elementos principales que componen la mayor parte de la lista de billonarios: los CEO's y las empresas más concentradas y con mayor poder de mercado. Estos resultados sugieren que tanto el mercado bursátil como la concentración industrial pueden ser los principales elementos que estén fomentando el crecimiento de la desigualdad. Ante esto, una medida eficiente para limitar este crecimiento sea a través del aumento de las facultades de la autoridad antimonopolios para frenar las barreras a la entrada tratando de limitar a los oligopolios. Adicionalmente y como hemos discutido en trabajos anteriores, la autoridad antimonopolios podría estar mejor facultada que la autoridad monetaria para regular ciertos elementos de los mercados bursátiles y financieros. ☺

## Referencias

- Autor, D. Dorn, D. Katz, L. Patterson, C. y Reenen, J. (2020), *The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms*. The Quarterly Journal of Economics, Volume 135, Issue 2, mayo 2020, pp. 645–709.
- Betancourt, M. (2020a). *Dimensión del sector financiero, distribución del ingreso y crecimiento desbalanceado: una construcción teórica*, [Tesis de doctorado], UNAM.
- Betancourt, M. (2020b). “La creciente desigualdad y sus explicaciones teóricas”, *Economía Informa*, núm. 425, UNAM, noviembre-diciembre, pp. 30-39.
- De Loecker, J. Eeckhout, J. y Unger, G. (2020), *The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications*. The Quarterly Journal of Economics, Volume 135, Issue 2, May 2020, Pages 561–644.
- Piketty, T. (2014), *El capital en el siglo XXI*, México, FCE, pp. 679.
- Syverson, C. (2019), *Macroeconomics and Market Power: Context, Implications, and Open Questions*. Journal of Economic Perspectives. (33) 3, pp. 23–43.
- Mankiw, G. (2013): *Defending the One Percent*. Journal of Economic Perspectives, 27 (3): 21-34.



# Desde la imprenta

Reseña del libro: TLCAN (USMCA, T MEC):  
Dependencia Productiva y Financiera de México

Autor: Ximena Valentina Echenique Romero

46

Coautor: Bryan Zúñiga Casas

Comentario del libro realizado por Fausto Ricardo López Aguilar

Economista y Maestro en Negocios Internacionales

Profesor de la Escuela de Negocios del ITESM Campus Puebla

Desde sus inicios, esta obra guía al lector de la mano en la historia y evolución de la economía mundial, y la razón causa-efecto que conlleva a la apertura de mercados y organismos multinacionales, citando el periodo Guerra- Posguerra con el debilitamiento de la internacionalización por el proteccionismo, la depresión de los años 30 y posteriormente un periodo del inicio de las corporaciones trasnacionales y la facilitación de ciertas economías para crear las zonas francas a manera de hacer más eficientes mediante los costos. Todo esto como una antesala de la globalización.

Entonces, la obra nos ubica en el nacimiento de las cadenas globales, la era del conocimiento, la era de tecnologías de información y los cambios significativos en algunas economías. Por ejemplo, América Latina, especialmente en las funciones del Estado, con políticas de apertura y desregulación económica y políticas monetarias y fiscales restrictivas. Es decir, “*menos Estado y más mercado.*”

Posteriormente, la obra nos dirige al nacimiento de los bloques geoeconómicos citando entre los más importantes a la Unión Europea, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Asociación Nacional del Sureste Asiático (ASEAN) y por supuesto, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), dando lugar a los acuerdos regionales y al concepto de “Regionalización,” lo cual me recordó al leerlo otro concepto que tuvimos que aprender a distinguir, entender y difundir en la industria y cadenas de suministro en México, que fue el concepto de

“Localización,” para así cumplir con los requerimientos de Valor de Contenido Regional (VCR) a través de una variedad de fórmulas que han sido creadas, las cuales son diseñadas y discutidas en las diversas negociaciones de los Tratados de Libre Comercio y correctamente abordadas en esta obra.

Cito una frase importante del libro: “*la regionalización es en sí un proceso de integración económica.*” Con mucha razón, porque los autores distinguen las diversas fases por las cuales este proceso evoluciona, y que personalmente considero es estrictamente necesario difundir en la formación de futuros profesionales a través de las instituciones académicas con el fin de evitar su posible distorsión por desconocimiento parcial o total, que en su momento fue determinante para aniquilar el proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas en pleno inicio del siglo XXI.

Entrando en materia en la región de América del Norte, el TLCAN, o NAFTA por sus siglas en inglés, fue un acuerdo resultado de la idea del Presidente Salinas de Gortari para incluir a México en un acuerdo bilateral que ya venían celebrando EUA y Canadá desde 1988, y que en su momento las expectativas no fueron nada optimistas sobre incorporar a nuestro país en este bloque comercial por parte de nuestros vecinos del norte, el cual buscaba ante todo la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, el trato nacional a las corporaciones de los tres países, la transparencia, e importante, la integración regional, que a mi juicio fue, es y será siempre el objetivo más desafiante por parte de las corporaciones.

Con esta nueva era, dejábamos atrás en México al patrón oro-dólar, la dependencia petrolera mundial, la política de sustitución de importaciones y comenzaba una nueva etapa caracterizada por la promoción de la diversificación del comercio a través de la expansión del sector exportador. Cabe hacer mención que esto es solo una cita breve de los acontecimientos previos a la firma del acuerdo, pero cuando lean el libro, podrán encontrar una descripción detallada de eventos históricos económicos que llevan al lector a entender el porqué de las políticas, el porqué de los cambios y por supuesto, la sensibilización que genera en el lector para entender y formar su propio juicio respecto a si el entrar de lleno a la globalización para México a inicios de los años 90s fue o no la mejor decisión.

Los autores mencionan acertadamente el tema de las asimetrías. Siempre al negociar un TLC México se ha enfrentado a las desigualdades económicas en las Partes negociadoras. Por citar un ejemplo, con la Unión Europea decíamos “*David contra Goliat,*” pero lo que después confirmamos es que la misma percepción surgió con los países latinoamericanos en el momento en que se sentaron en la mesa con México, primero con los tratados con Costa Rica, Nicaragua o el Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador), donde en alguna reunión previa a las negociaciones con estos países una periodista originaria de Guatemala nos llamó invasores de productos mexicanos, indicando el riesgo de que al firmar un TLC con México su país además perdiera identidad nacional. En ese momento mi respuesta fue: *imagine que en México hubiéramos pensado lo mismo cuando negociamos con Estados Unidos y Canadá, nuestro pensamiento no fue “nos van a invadir,” nuestro pensamiento fue “nos van a conocer,”* y así fue.

El Acceso a los Mercados evalúa las desigualdades, las velocidades de desgravación: con qué tiempo y velocidad se van a desgravar los aranceles en el universo de bienes hasta llegar a cero.

En el libro podemos encontrar estas velocidades de desgravación negociadas en el TLCAN, se puede observar que, técnicamente, Estados Unidos desgravó productos de manera inmediata para permitir el acceso con cero aranceles de productos canadienses y mexicanos, a diferencia de estos últimos que negociaron velocidades de 5, 10 y hasta 15 años. La lógica de esta negociación hablaba por sí sola. Estados Unidos no tuvo temor de Canadá y mucho menos de México en el tema de acceso a mercados, y recuerdo bien la definición de un economista mexicano sobre el concepto de arancel en aquel tiempo: *"arancel es el grado de soporte que otorga un país a la ineeficiencia de su industria,"* definición que en 2016 no significaría exactamente lo mismo.

Aunado al acceso a los mercados viene el capítulo de Reglas de Origen, que son criterios para definir si un bien cumple como originario y entonces tiene derecho al arancel preferencial. Los criterios más populares aplicados a bienes manufacturados son el salto arancelario y el valor de contenido regional, que en los inicios del TLCAN fueron conceptos difíciles de entender por algunos sectores dada su complejidad, como lo fue el sector automotriz.

¿cuál fue el resultado inicial para México del TLCAN? el libro comenta acertadamente que el comercio se multiplicó por diez en el periodo que comprende 1990 a 2018, pasando del lugar 30 de países con mayores exportaciones a un lugar nueve en el 2018. Asimismo, dentro de las partidas superavitarias ganadoras de este acuerdo comercial los autores destacan al sector automotriz, y no se equivocaron, ya que siempre fue señalado como un sector ganador del TLCAN a pesar de su regla de origen de contenido del 62.5% de integración regional requerido.

Las razones varían, comenzando con la cercanía de estos países, la reducción en costos de fabricación, la mano de obra competitiva, las cadenas de suministro fortalecidas, y la inversión extranjera de terceros países, quienes deseaban continuar vendiéndonos y no escatimaron en invertir en la región de América del Norte para mantener el surtimiento de sus piezas, ahora originarias del TLCAN, lo cual creó los hoy llamados *"Cluster automotrices"*, y también, repito, un concepto importante con el cual vivimos día a día que es la *"Localización."* Es decir, dejamos de comprar en terceros países para buscar proveedores localizados en la región de América del Norte y con esto cumplir con la regla del 62.5%.

El capítulo 2 del libro, contiene los aspectos relevantes de la renegociación del TLCAN que lo llevaron a lo que hoy conocemos, T-MEC o USMCA, o CUSMA. Digo construimos porque un servidor tuvo el privilegio de participar por parte del sector privado en las mesas del sector automotriz, siendo en este capítulo donde se mencionan las nuevas reglas de origen negociadas para vehículos. A la pregunta obligada del porqué tuvimos los negociadores mexicanos que enfrentar estas demandas tan exigentes, es importante comentar que no solo fue la industria automotriz a la que se enfocaron las demandas, ya que se sumaron otras más que se fueron presentando en la Ronda 7, lo cual nos llevó a celebrar una ronda permanente en todo el mes de agosto 2018.

A estas demandas exigentes les llamamos *"poison pills"* o píldoras envenenadas, citando entre ellas la propuesta de matar al acuerdo cada cinco años, hiciera o no falta, eliminar el capítulo de solución de controversias, imponer aranceles estacionales a los productos agrícolas, y para cerrar con broche: las reglas automotrices. Para enfrentarlas, teníamos que saber cómo nos decían nuestros líderes negociadores *"cuándo poner la pierna dura pero también cuándo y cómo otorgar el dulce"*.

Continuando con el capítulo 2, encontramos una explicación detallada de los argumentos

técnicos que llevaron a EUA solicitar una renegociación del acuerdo, tales como la situación del déficit externo que EUA venía enfrentando desde mediados de la primera década del siglo XXI, comenzando con sus mayores competidores: Japón y China, llevándonos al estudio contable, la crisis financiera del 2007 y la problemática económico social, pero también podremos apreciar posteriormente en el capítulo 3 un análisis del comportamiento de las principales empresas en México y la relación del PIB de este con Estados Unidos, en donde menciona con acertada precisión cómo la dependencia de nuestro país hacia el vecino del norte fue creciendo de manera significativa, pero con un menor grado de sincronización en sectores como agricultura, pesca, silvicultura y minería.

Un reconocimiento especial expreso a los autores por desarrollar dentro de esta obra un estudio interesante del desempeño financiero en empresas superavitarias y deficitarias en el comercio México/EUA, estimando las razones de endeudamiento, liquidez, productividad y rentabilidad para Compañías como Chevron, Toyota y GM entre otras.

El capítulo 4 está centrado en la Teoría de Juegos: marco teórico de la negociación del TLCAN, en mi caso de singular orgullo al leerlo, pues siempre he dicho en mis clases y conferencias que los TLCS son escritos por abogados, auditados por contadores, administrados por licenciados en comercio o negocios internacionales, pero creados por los economistas. Eliminados más que nada por desconocimiento.

Los autores mencionan acertadamente que la Teoría de Juegos nos lleva al análisis de cooperación, ya que la negociación en sí es un método que nos permite llegar a un acuerdo utilizando habilidades cooperativas, pero también competitivas. Dentro de esta Teoría de Juegos, se busca alcanzar un punto óptimo que maximice el beneficio de las partes, el cual también se puede apreciar en la Teoría de Negociación en 3 Dimensiones del Dr James Sebenious, quien fue mi profesor en Harvard, la cual nos presenta la llamada Zona de Posible Acuerdo (ZOPA), basada en la Teoría de Juegos a través de la creación de valor en la negociación.

Una característica importante que mencionan los autores en los modelos de Teoría de Juegos es la racionalidad como punto débil para alcanzar acuerdo. Efectivamente, baste decir que en la revisión y creación del T-MEC siempre nos enfrentamos a una amenaza constante de imponer aranceles a los productos utilizando el argumento de emergencia nacional, lo cual llevó a México a enfrentar a mi juicio dos negociaciones paralelas, la primera: la renegociación del TLCAN en sí, y la segunda, la guerra comercial iniciada con varios países incluyendo el nuestro.

Es importante continuar trabajando con el nuevo USMCA, no solo por la dependencia que tenemos, sino por lo que aún estamos por ver en el tema de las controversias, energía, farmacéutica agricultura, y el capítulo laboral a través de su Mecanismo de Respuesta Rápida.

Un negociador español decía: El buen lidiador se nota con ganado bronco. Un reconocimiento a todos aquellos que se esfuerzan en México por alcanzar acuerdos justo, y otro reconocimiento a profesionales como Ximena y Bryan, por su esmerado análisis en el trabajo plasmado en la misma.

**Estimado(a) colaborador(a):**

A continuación presentamos los criterios técnicos para la presentación de artículos de la revista Economía Informa.

**Requerimientos del texto:**

- Una página principal que incluya: título del artículo, nombre completo del autor, resumen académico y profesional, líneas de investigación, dirección, teléfono y correo electrónico.
- Un resumen del artículo de máximo 10 líneas.
- Incluir la clasificación (JEL) y tres palabras clave.
- Usar notas al pie de página ocasionalmente y sólo si son indispensables.
- Citas y referencias en el texto deben cumplir con los requisitos del sistema de referencias Harvard.
- Explicar por lo menos una vez los acrónimos y/o abreviaturas usadas en el texto.
- La bibliografía final debe también cumplir los criterios del sistema de referencia Harvard. La lista de referencias debe corresponder con las citas del documento.

**50**

**Extensión y características técnicas:**

- Ningún artículo puede exceder 30 páginas; incluyendo todas las secciones del manuscrito.
- Debe estar en Word.
- La letra debe ser Times New Roman, tamaño 12.
- El formato es tamaño carta (A4).
- No se usa sangrías (ni en el texto ni en las referencias bibliográficas)
- El uso de itálicas está reservado para el título de libros, journals, nombres científicos y letras que no estén en castellano.
- El uso de comillas está reservado para el título de: artículos, capítulos de libros y citas incluidas en el texto.

**Tablas, gráficos y otros materiales de apoyo:**

- Preferiblemente en Excel. De lo contrario usar: jpeg, tiff, png o gif.
- Se deben proporcionar los archivos originales en un sólo documento.
- Incluir los materiales también en el texto.
- Deben ser auto contenidos. Es decir, no se necesita del texto para ser explicados. No incluir abreviaciones. Indicar de manera clara las unidades de medida así como citas completas.
- Deben encontrarse en blanco y negro.
- Las tablas deben ser simples y relevantes.
- Los títulos, notas y fuentes del material deben ser capturados como parte del texto del documento. No deben ser insertados en el cuerpo del gráfico, figura y/o tabla.