



ISSN: 1886-8452
Vol.6 Número 16, junio 2014
<http://www.eumed.net/rev/tecsistecatli/index.htm>

EDITORIAL

La creación científica es un tema que tiene que ver directamente con los fondos que el Gobierno, como algunas empresas hacen en materia de investigación e innovación. La cultura emprendedora conlleva fondos importantes para el desarrollo de nuevas tecnologías. México apenas invierte el 0.2% de su PIB en nuevos desarrollos. Rezagado ante otras potencias como Japón que destina al menos el 4% de su ingreso nacional, necesariamente las patentes, en especial en rubros de investigación de frontera son propiedad intelectual de potencias económicas que avían desarrollos tecnológicos y científicos.

.las naciones, el tráfico de inversión, materializada como inversión extranjera directa, implica compartir tecnologías de avanzada. Misma que viene protegida por patentes que garantizan que esta no sea replicada por la competencia ni por las naciones receptoras de estos fondos. Así el subdesarrollo se perpetúa, si bien antes como un rezago, ahora como nueva dependencia.

México es una de las economías consideradas emergentes por ser receptora de fuertes montos de inversión extranjera, especialmente de Norteamérica. La industria maquiladora es a donde se canaliza la mayor parte de este avío. Distritos industriales crecen de manera periurbana a centros urbanos y metropolitanos del país. Se

considera que este tipo de inversión de hecho es quien genera el reciente dinamismo metropolitano que se vive en el país.

En este número se presentan artículos de distintas disciplinas. Sus desarrollos más que contar con fondos, solo cuentan con el institucional en cuanto la adscripción del investigador. Es tal la austeridad en el rubro que de dineros propios los investigadores vienen a sufragar sus trabajos. Ahora bien, los hallazgos tampoco pueden ser debidamente compartidos con la comunidad científica y académica del país. Las revistas consideradas de prestigio son pocas, tampoco hay fondos para respaldar publicaciones. Es por ello que en este número la principal misión es respaldar a científicos en una edición con suficiente calidad que pueda ser divulgado a juicio de los propios autores entre su comunidad universitaria, académica, institucional.

Queda al lector en su interés disciplinal el juicio calificativo de evaluar si la misma cumple con este objetivo y si el contenido de los trabajos bien merece un reconocimiento por su aportación al legado de la ciencia en México.



ISSN: 1886-8452
Vol.6 Número 16, junio 2014
<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

USO DE LA SOCIOFÍSICA PARA REALIZAR PREDICCIONES ELECTORALES UTILIZANDO ALGORITMOS GENÉTICOS.

Mario H. Ramírez Díaz¹

Centro de Investigación en Ciencia Aplicada y Tecnología Avanzada, Instituto Politécnico Nacional, México
mramirezd@ipn.mx

Eduardo Chávez Lima²

Escuela Superior de Cómputo, Instituto Politécnico Nacional, México
echavezl@ipn.mx

Resumen

La sociofísica es una novedosa rama interdisciplinaria de la física que aboga por el uso de métodos y conceptos de la física de sistemas complejos para el estudio de interacciones colectivas en sociedades y de los fenómenos sociales como propiedades emergentes de un conjunto de individuos. En este trabajo se muestran los resultados de utilizar el enfoque sociofísico para la predicción de procesos electorales, siguiendo los trabajos realizados por Serge Galam. Se realizan correcciones a la "formula mágica" propuesta por Galam, la cual presenta errores. Por otro lado, se desarrolló un sistema computacional basado en algoritmos genéticos para implementar la ecuación obtenida a partir de las correcciones de la formula mágica. Finalmente, se prueba el sistema con datos de elecciones delegacionales reales en el Distrito Federal de México de 2006 y 2009 para probar su eficiencia y se realiza una predicción para las elecciones del año 2012.

Descriptor: Sociofísica, Modelo de Galam, Algoritmos Genéticos, Predicciones Electorales.

Abstract

The sociophysics is a novel interdisciplinary branch of physics that works for the use of methods and concepts of complex systems physics to the studies of collective interactions in society and social phenomena as like as emergent properties of an individual set. Is a new discipline and a new point of view focus right now is the looking for general paths in the social behavior. This paper shows the results use sociophysical view to predict electoral process, following the Serge Galam's works. We made corrections to the "Magic Formula" proposed by Galam that have some mistakes. On the other hand, we developed a computational system based in genetic algorithm to implement the equation obtained from

¹ Mario H. Ramírez Díaz, es Doctor en Física Educativa por el Instituto Politécnico Nacional donde actualmente es profesor-investigador de tiempo completo en el Centro de Investigación en Ciencia Aplicada y Tecnología Avanzada, Unidad Legaría y es miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Av. Legaría 694, Col. Irrigación, Del. Miguel Hidalgo, México D.F., CP 11500, Tel. (52)+55+57296000, Correo Electrónico mramirezd@ipn.mx .

² Eduardo Chávez Lima, es Licenciado en Física y Matemáticas por el Instituto Politécnico Nacional donde actualmente es profesor-investigador de tiempo completo en la Escuela Superior de Cómputo. Av. Juan de Dios Batiz s/n esq. Miguel Othón de Mendizábal. Col. Linda vista. CP 07738, México DF. Correo Electrónico echavezl@ipn.mx .

correction of Magic Formula. Finally, the system was applied with real data of delegational elections in Mexico City of 2006 and 2009 to proof its efficiency and was made predictions to the 2012 elections.

Keywords: Sociophysics, Galam Model, Genetic Algorithm, Electoral Predictions.

1. Introducción

El campo de la sociofísica emergió en los años 70's con un muy escaso conglomerado de artículos en el ambiente hostil de la comunidad de físicos. Comenzó a atraer el interés de algunos físicos a principios de los años noventa y en los 15 años siguientes el número de físicos interesados en este campo tomó un gran auge. Ahora es un reconocido campo de la física emparentado con la física estadística. Este campo ha prosperado y se ha expandido con una gran cantidad de artículos en importantes publicaciones y revistas de física (Galam, 2008).

La sociofísica se puede ver como una rama a su vez de la econofísica (Mancilla, 2003). Ejemplos de econofísica incluyen el uso de la teoría de la Percolación para explicar fluctuaciones en los mercados, el uso de modelos de infarto cardíaco, criticalidad autorganizada y dinámica de placas tectónicas para explicar las caídas en las bolsas de valores. La Econofísica se preocupa por explicar fenómenos de escalamiento y autosimilares como las leyes de potencias en la distribución de la riqueza. Otro problema de la Econofísica, es el estudio de la existencia de caos determinista en los patrones de transacciones económicas y sus horizontes de predicción temporal. El campo de la econofísica toma como agentes aspectos financieros de alto impacto en los mercados bursátiles, en la bolsa de valores o en cualquier organización como serían las alzas en las acciones o las devaluaciones, la sociofísica trabaja de esta manera, analizando una población de agentes, con la diferencia de que la sociofísica estudia comportamientos de individuos en poblaciones, para predecir acciones de los mismos, un ejemplo de este serían procesos electorales, huelgas o incluso acciones terroristas.

En este sentido, investigadores como Dietrich Stauffer y Serge Galam son pioneros en el uso de la sociofísica. Galam en los últimos 25 años ha realizado trabajos pioneros en la sociofísica, en particular ha hecho revisión de cinco clases de modelos en sociofísica: Votación democrática en sistemas jerárquicos de abajo hacia arriba, toma de decisiones, fragmentación vs coaliciones, terrorismo y dinámicas de opinión (Galam, 2008).

En este trabajo se retoman las ideas de Galam para el primero de los modelos mencionados, la votación democrática en sistemas jerárquicos. La tesis inicial de Galam era bastante sencilla: aunque una gran mayoría de individuos esté a favor de una determinada reforma, esos mismos individuos se van a unir posteriormente para rechazarla, este primer estudio fue la pauta para posteriores trabajos realizados por el mismo y otros pioneros haciendo de esta una rama de la física.

El modelo usado no tiene una contra parte directa en la física estadística. No obstante toma de está dos diferentes características. La primera es considerar una mezcla con dos especies A y B con densidades fijas, pero tal situación no es específica para modelos físicos. Por otra parte cabe destacar que a pesar de que se trata de dos especies A y B, nuestros agentes no son variables de Ising (McCoy, 1973). Cada agente pertenece a un partido y no cambia su afiliación. Estamos usando una mezcla de variables de estado.

La segunda característica utilizada es la matemática del mecanismo de renormalización del grupo en el espacio real, el cual usa una regla de mayoría para definir un súper spin. Pero la analogía termina ahí dado que nuestra implementación se realiza de una forma totalmente diferente que en física.

2. Votación en Sistemas Jerárquicos

Para Galam la principal cuestión en esta clase de modelos es hacer mediciones de la efectividad del balance democrático en organizaciones jerárquicas basadas en votaciones locales de abajo a arriba usando reglas locales de mayoría. El resultado neto es la singularización de una serie de efectos antidemocráticos. En particular se deriva aparentemente un modelo para "dictadura democrática" (Galam, 1986; 1990; 1991(a); 1991(b); 1993; 1999; 2000(a); 2000(b); 2000(c); 2001; 2002, 2005; 2006). Los modelos arrojan nueva luz sorprendentemente contraria a la intuición sobre algunos de los eventos políticos más importantes de los últimos años (Galam, 1997; 1998; 1999; 2002(a); 2002(b)).

El esquema principal considera una población con una mezcla de dos especies, A y B, cuyas proporciones son p_0 y $(1-p_0)$ respectivamente. Se construye una jerarquía de abajo hacia arriba

extrayendo aleatoriamente algunos agentes de los alrededores de la población. Estos agentes se distribuyen aleatoriamente en una serie de grupos de tamaño r finito, los cuales constituyen la parte alta de la jerarquía. Este es el nivel (0) de la jerarquía.

Entonces cada uno de estos grupos elige un representante de acuerdo a alguna bien definida regla de votación $R_r(p_0)$, la cual es una regla de mayoría en función de la composición actual del grupo. Esta composición es probabilística y depende de p_0 dado que los miembros del grupo fueron seleccionados aleatoriamente de los alrededores de la población. Por lo tanto, la votación resultante para A tendrá una probabilidad de:

$$p_1 = R_r(p_0), \quad (1)$$

con una probabilidad $(1 - p_1)$ para B. El conjunto de los representantes elegidos constituyen el primer nivel de la jerarquía.

El número de representantes electos constituye una fracción del número de agentes totales dado que r agentes son electos representantes. Cuando han sido electos forman otra serie de grupos de tamaño finito, de los cuales se elige un representante para un nivel mas elevado de acuerdo a la misma regla de votación usada con ellos. Este proceso se repite iterativamente con $p_n = R_n(p_{n-1})$ hasta un nivel superior constituido por un solo grupo, del cual eventualmente se elige la jerarquía de presidente.

A partir de la relación anterior Galam propone considerar grupos los cuales están aleatoriamente constituidos por 3 agentes (Galam, 2008; Ramírez 2012). Se tiene entonces que la probabilidad de que A sea elegido en el nivel $(n+1)$ a partir de un grupo en el nivel n es:

$$p_{n+1} \equiv P_3(p_n) = p_n^3 + 3p_n^2(1 - p_n), \quad (2)$$

Donde p_n es el porcentaje de personas que eligen a A en el nivel n .

La función de votación $P_3(p_n)$ tiene 3 puntos fijos $p_d = 0, p_{c,3} = \frac{1}{2}$ y $p_t = 1$. El primero corresponde a la desaparición de A. El último p_t representa la situación dictatorial donde solo A esta presente. Ambos son estables. Por el contrario p_c es inestable. Esto determina el umbral para poderes totales. Empezando en $p_0 < 1/2$ la repetición de votación lleva a (0), mientras que el flujo es en la dirección de (1) para $p_0 > 1/2$.

Por lo tanto, la regla de mayoría produce auto eliminación de cualquier proporción de A siempre y cuando $p_0 < 1/2$, cuando existan los suficientes niveles de votación. Por tanto, es esencial para determinar el número de niveles necesarios para garantizar el liderazgo completo a la tendencia inicial más grande.

Por ejemplo, Galam propuso empezar con $p_0 = 0.43$, de manera que se tendrá sucesivamente $p_1 = 0.40, p_2 = 0.35, p_3 = 0.28, p_4 = 0.20, p_5 = 0.10, p_6 = 0.03$ llegando a $p_7 = 0.00$. Por lo tanto, 7 niveles son suficientes para eliminar al 43% de la población.

Para el caso de grupos de 4 personas en lugar de 3 teniendo una configuración 2A-2B para la cual no existe mayoría Galam pregunta ¿cómo se resuelve este caso?

En la mayoría de las situaciones sociales es bien conocido que para cambiar una política se requiere tener de una clara mayoría. En el caso de no tenerla, las cosas permanecen como están. Esto es una vía natural a favor del status quo. En instituciones reales, una posible vía para evitar esta situación es dar un voto de calidad adicional al presidente del comité.

En consecuencia, la función de votación se volverá no simétrica. Asumiendo que B estuviera en el poder, para que A sea electo en el nivel $n + 1$ la probabilidad se vuelve:

$$p_{n+1} \equiv P_4(p_n) = p_n^4 + 4P_n^3(1 - p_n), \quad (3)$$

Mientras para B esta es:

$$1 - P_4(n) = p_n^4 + 4P_n^3(1 - p_n) + 2p_n^2(1 - p_n)^2, \quad (4)$$

Donde el último termino representa el sesgo a favor de B. Los puntos asociados fijos siguen sin cambio en (0) y (1). Sin embargo, la inestabilidad cambia drásticamente a:

$$p_{c,4} = \frac{1 - \sqrt{13}}{6} \approx 0.77, \quad (5)$$

que determina el límite al poder de A a un valor mucho más alto que el esperado 50%. En suma el proceso de autoeliminación se acelera. Por ejemplo, empezando con $p_0 = 0.69$ tendremos la serie $p_1 = 0.63, p_2 = 0.53, p_3 = 0.36, p_4 = 0.14, p_5 = 0.01$ y $p_6 = 0.00$. La serie muestra como 63% de una población desaparece democráticamente de niveles de liderazgo con solamente 5 niveles de votación. El uso a priori de un sesgo razonable a favor de B convierte una regla de votación democrática en un resultado eficaz para la dictadura.

2.1 Grupos grandes de votación y “Formula Mágica”

De los casos particulares de las ecuaciones (2) y (3) para grupos con $r = 3$ y $r = 4$ respectivamente Galam propone para grupos de votación de cualquier tamaño r , la función de votación $p_{n+1} = P_r(p_n)$ como (Galam, 2008):

$$P_r(p_n) = \sum_{l=r}^m \frac{r!}{l!(r-l)!} P_n^l (1 + P_n)^{r-l} \quad (6)$$

Donde $m = (r + 1)/2$ para valores impares de r y $m = (r + 1)/2$ para r pares, teniendo en cuenta el sesgo a favor de B.

A la ecuación (6) Galam la llama “Formula Mágica”. Sin embargo al hacer una revisión más detallada de dicha ecuación resulta claro que existen tres errores. El primero error esta en la operación $(1 + P_n)^{r-l}$ donde el resultado siempre será mayor a uno y no podría corresponder a la probabilidad de B. El segundo error se encuentra en los límites de la sumatoria dado que claramente $r > m$ ya que es sobre el número de integrantes de los grupos sobre los que se hace dicha sumatoria. Finalmente, las definiciones para m tanto pares como impares son las mismas lo cual evidentemente no es posible.

Por otro lado, es claro que al hacer las sustituciones con $r = 3$ y $r = 4$ en la ecuación (6), no se llega a las ecuaciones (2) y (3) como sería de esperarse.

La situación anterior es curiosa dado que la “Formula Mágica” es reportada por Galam en diversos trabajos con la misma forma de la ecuación (6) (poniendo en duda que sea un simple “error de dedo”) a pesar de ser claro que los resultados reportados no se pueden obtener a partir de esta.

Tomando en cuenta lo anterior, la ecuación (6) se puede reescribir como:

$$P_r(p_n) = \sum_{l=m}^r \frac{r!}{l!(r-l)!} P_n^l (1 - P_n)^{r-l} \quad (7)$$

Donde $m = (r + 1)/2$ para valores impares de r y $m = \frac{r}{2} + 1$ para r pares, teniendo en cuenta el sesgo a favor de B.

Con estas correcciones se recuperan los resultados reportados por Galam al hacer las sustituciones con $r = 3$ y $r = 4$ en la ecuación (7) y obtener a las ecuaciones (2) y (3).

A partir de (7) se pueden retomar los resultados de Galam donde los dos puntos fijos establecidos $p_d = 0$ y $p_t = 1$ son independientes del tamaño r del grupo. El punto inestable $p_{c,r} = 1/2$ también es independiente del tamaño del grupo r para valores impares de r , para los cuales no existe sesgo. Por el contrario este varia con valores pares de r . Comienza en $p_{c,2} = 1$ para $r = 2$, disminuyendo a $p_{c,4} = (1 + \sqrt{13})/6 \approx 0.77$ para $r = 4$ y se mantiene en decrecimiento asintótico por arriba de $1/2$.

Cuando $p_0 < p_{c,r}$ podemos calcular analíticamente el número crítico de niveles n_c en el cual $p_{n_c} = \varepsilon$, siendo ε un número muy pequeño. Este número determina el nivel de confianza para la predicción de que A no sea elegido en el nivel n ó superior, es decir, solamente B es elegido. Para hacer la evaluación primero expandimos la función de votación $p_n = P_r(p_{n-1})$ alrededor del punto fijo inestable $p_{c,r}$,

$$p_n \approx p_{c,r} + (p_{n-1} - p_{c,r})\lambda_r, \quad (8)$$

Donde $\lambda_r \equiv dP_r(p_n)/dp_n|_{p_{c,r}}$ con $P_r(p_c) = p_{c,r}$. Esto se puede reescribir como,

$$p_n - p_{c,r} \approx (p_{n-1} - p_{c,r})\lambda_r, \quad (10)$$

Que puede iterarse para obtener,

$$p_n - p_{c,r} \approx (p_0 - p_{c,r})\lambda_r^n. \quad (11)$$

El número crítico de niveles n_c en el cual $p_{n_c} = \varepsilon$ se obtiene entonces aplicando logaritmo en ambos lados de la ecuación obteniendo,

$$n_c \approx -\frac{\ln(p_{c,r} - \varepsilon)}{\ln \lambda_r} + n_0, \quad (12)$$

Donde $n_0 \equiv \frac{\ln(p_{c,r} - \varepsilon)}{\ln \lambda_r}$. Suponiendo $n_0 = 1$ cuando se toma la parte entera de la expresión se tiene una mejor estimación de n_c con respecto a los valores exactos estimados por las iteraciones.

La expresión anterior es interesante pero no permite definir una estrategia ya sea de A o B dado que la mayoría de las organizaciones tienen una estructura fija, la cual no puede ser modificada a voluntad en cada nueva elección, aún si esto se hace en algunas ocasiones. El número de niveles de jerarquía es entonces fijo y constante. Por lo tanto para hacer un análisis más útil es necesario que la pregunta:

¿Cuántos niveles se necesitan para llevar a una tendencia a la eliminación?

Se convierta en

Dados n niveles, ¿Cuál es el soporte necesario en la población para tener con certeza el poder total?

Se debe de tener en cuenta que las tendencias A y B no siempre son simétricas. En particular, no son simétricas para grupos de tamaño par. A continuación abordamos la dinámica de votación respecto a la perspectiva de A. Para implementar operativamente la pregunta reformulada reescribimos la ec. (10) como,

$$p_0 = p_{c,r} + (p_n - p_{c,r})\lambda_r^{-n}, \quad (12)$$

De la cual se obtienen dos diferentes umbrales críticos. El primero es el umbral de desaparición

$$p_{d,r}^n = p_{c,r}(1 - \lambda_r^{-n}). \quad (13)$$

En paralelo, haciendo nuevamente $p_n = 1$ en la ec. (12) da el segundo umbral $p_{f,r}^n$ a partir del cual A obtiene el poder total a nivel presidencial. Usando la ec. (12) obtenemos,

$$p_{f,r}^n = p_{d,r}^n + \lambda_r^{-n}. \quad (14)$$

La existencia de los dos umbrales $p_{d,r}$ y $p_{f,r}$ produce una nueva región $p_{d,r}^n < p_0 < p_{f,r}^n$ en la cual ni A desaparece totalmente ni se tiene la certeza de que gane el poder totalmente.

Aquí p_n no es 0 ó 1. Hay entonces una región donde algunos principios de democráticos prevalecen dado que los resultados de un proceso electoral continúan siendo probabilísticos. No hay tendencia ganadora segura, haciendo la alternancia de liderazgo una realidad. Su extensión esta dada por λ_r^{-n} como se ve de la ec. (14). Esto muestra que la región de probabilidad se reduce a una ley de potencias en función del número n de niveles de jerarquía. Teniendo un número pequeño de niveles que ponen el umbral más alto para obtener el poder total pero a la vez reduce el umbral de la desaparición democrática. Para tener una idea practica de la ec. (14) veamos el caso con $r = 4$, donde tenemos $\lambda = 1.64$ y $p_{c,4} = 0.77$. Considerando $n = 3, 4, 5, 6, 7$ niveles en la organización, $p_{d,r}^n$ será igual a 0.59, 0.66, 0.70, 0.73 y 0.74 respectivamente. En paralelo, $p_{f,r}^n$ será igual a 0.82, 0.80, 0.79, 0.78 y 0.78. El rango asociado de extensión es 0.23, 0.14, 0.09, 0.05, 0.04. Esta serie enfatiza drásticamente el carácter dictatorial de los procesos de votación de abajo hacia arriba.

2.2 genéticos

Algoritmos

Los algoritmos genéticos (AGs) son métodos adaptativos que pueden usarse para resolver problemas de búsqueda y optimización. Están basados en el proceso genético de los organismos vivos. A lo largo de las generaciones, las poblaciones evolucionan en la naturaleza de acorde con los principios de la selección natural y la supervivencia de los más fuertes, postulados por Darwin. Por imitación de este proceso, los algoritmos genéticos son capaces de ir creando soluciones para problemas del mundo real. La evolución de dichas soluciones hacia valores óptimos del problema depende en buena medida de una adecuada codificación de las mismas.

Los algoritmos genéticos usan una analogía directa con el comportamiento natural. Trabajan con una población de individuos, cada uno de los cuales representa una solución factible a un problema dado. A cada individuo se le asigna un valor o puntuación, relacionado con la bondad de dicha solución. En la naturaleza esto equivaldría al grado de efectividad de un organismo para competir por unos determinados recursos. Cuanto mayor sea la adaptación de un individuo al problema, mayor será la probabilidad de que el mismo sea seleccionado para reproducirse, cruzando su material genético con otro individuo seleccionado de igual forma. Este cruce producirá nuevos individuos (descendientes de los anteriores) los cuales comparten algunas de las características de sus padres. Cuanto menor sea la adaptación de un individuo, menor será la probabilidad de que dicho individuo sea seleccionado para la reproducción, y por tanto de que su material genético se propague en sucesivas generaciones. De esta manera se produce una nueva población de posibles soluciones, la cual reemplaza a la anterior y verifica la interesante propiedad de que contiene una mayor proporción de buenas características en comparación con la población anterior. Así a lo largo de las generaciones las buenas características se propagan a través de la población. Favoreciendo el cruce de los individuos mejor adaptados, van siendo exploradas las áreas más prometedoras del espacio de búsqueda. Si el algoritmo genético ha sido bien diseñado, la población convergerá hacia una solución óptima del problema. El poder de los algoritmos genéticos proviene del hecho de que se trata de una técnica robusta, y pueden tratar con éxito una gran variedad de problemas provenientes de diferentes áreas, incluyendo aquellos en los que otros métodos encuentran dificultades. Si bien no se garantiza que el algoritmo genético encuentre la solución óptima del problema, existe evidencia empírica de que se encuentran soluciones de un nivel aceptable, en un tiempo competitivo con el resto de algoritmos de optimización combinatoria. En el caso de que existan técnicas especializadas para resolver un determinado problema, lo más probable es

que superen al algoritmo genético, tanto en rapidez como en eficacia. El gran campo de aplicación de los algoritmos genéticos se relaciona con aquellos problemas para los cuales no existen técnicas especializadas. Incluso en el caso en que dichas técnicas existan, y funcionen bien, pueden efectuarse mejoras de las mismas hibridándolas con los algoritmos genéticos (Coello, 2002; Eiben, 2008).

Los algoritmos genéticos proponen puntos de cruce y probabilidades de mutación a través de sus generaciones para dar un enfoque de aleatoriedad como en los procesos de genética humana, esta aleatoriedad es importante en el trabajo ya que el comportamiento humano no tiene un carácter lógico ni analítico, siempre existe un gran factor de aleatoriedad.

Por otro lado, Galam en su trabajo propone a una población que evoluciona a través de un contexto con dos opciones basadas en una probabilidad de éxito o fracaso, de un espacio de individuos de tamaño cualquiera, en un principio se propone de estos individuos agrupar en particiones de 3 y generar una nueva población evaluando la mayoría predominante en esas particiones, este resultado se generaliza para llegar a la (ec.7) como se vio en la sección anterior. De lo anterior los algoritmos genéticos podrían adaptarse para realizar una simulación de un proceso que involucre la evolución de una población, en particular en el caso de un proceso electoral utilizando la "Formula Mágica" desarrollada por Galam (ec. 6) y corregida en este trabajo (ec. 7).

2.3 Visualizando la dinámica: Una simulación

Para exhibir el fenómeno, Galam utilizó una serie de “instantáneas” de una simulación numérica hecha por Wonczak (Galam, 2000). Los dos partidos A y B son representados por cuadros blancos y negros respectivamente con el sesgo a favor de los negros. En esta simulación se menciona que se pueden llegar a utilizar algoritmos genéticos como herramienta alterna, sin embargo lo deja únicamente como posibilidad a futuro, en este trabajo se implementaron algoritmos genéticos para simular la (ec. 7). Una primera prueba consistió en “validar” nuestro sistema con los resultados reportados por Galam y Wonczak, se utilizaron los mismos valores y situación mencionados en el párrafo anterior La jerarquía de arriba abajo con grupos de votación de tamaño 4 y tiene 8 niveles incluyendo la parte baja de la jerarquía, es decir:

Porcentaje de aceptación inicial de A, $p_0 = 69$, tamaño de los grupos votantes $r=4$

Se necesitaron siete iteraciones para una eliminación total de los adversarios

$$p_1 = 63, p_2 = 53, p_3 = 36, p_4 = 14, p_5 = 1, p_6 = 0$$

La evolución se muestra en la figura siguiente, donde los dos partidos A y B son representados por cuadros blancos y negros respectivamente en la Fig. (1).

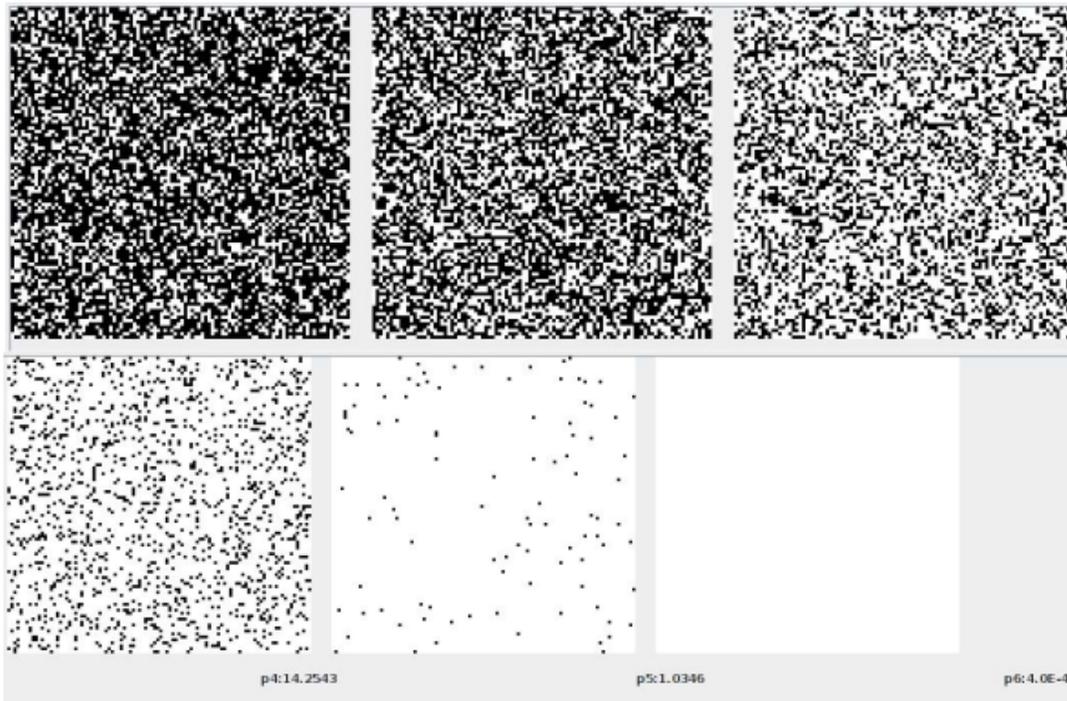


Fig (1).Un nivel de 8 jerarquías para grupos pares de 4 personas. Los partidos A y B están representados respectivamente en cuadros negros y blancos con sesgo a favor de los cuadros negros, es decir, un empate de votos 2-2 será para un cuadro negro. Los porcentajes escritos son para la representación blanca en cada nivel. El apoyo inicial blanco es de 69%.

En el caso de los umbrales de victoria, derrota e incertidumbre Galam utilizó un tamaño de los grupos votantes de $r=4$ y el número de jerarquías electorales: $n=3$, $n=4$, $n=5$. Con estos valores el sistema basado en algoritmo genético da por resultado:

Para asegurar la victoria el porcentaje de aceptación inicial debe ser mayor a:
82.2488

La derrota estaría asegurada con un porcentaje de aceptación inicial menor a:
59.4281

En la siguiente región no se asegura la victoria o derrota del partido o político:
[59.4281, 82.2488]

Fig (2). Umbrales de victoria y derrota para $r=4$ y $n=3$

Para asegurar la victoria el porcentaje de aceptación inicial debe ser mayor a:
80.2075

La derrota estaría asegurada con un porcentaje de aceptación inicial menor a:
66.2619

En la siguiente región no se asegura la victoria o derrota del partido o político:
[66.2619, 80.2075]

Fig (3). Umbrales de victoria y derrota para $r=4$ y $n=4$

Para asegurar la victoria el porcentaje de aceptación inicial debe ser mayor a:
78.9601

La derrota estaría asegurada con un porcentaje de aceptación inicial menor a:
70.438

En la siguiente región no se asegura la victoria o derrota del partido o político:
[70.438, 78.9601]

Fig (4). Umbrales de victoria y derrota para $r=4$ y $n=5$

Los resultados mostrados en las Figs. (3-5) concuerdan con los reportados por Galam y las simulaciones hechas por Wonzak, por lo tanto el sistema utilizando algoritmos genéticos es apropiado para realizar simulaciones con datos reales como se muestra en la siguiente sección.

3. Simulando procesos electorales en México

Cómo se mostro en la sección anterior, la simulación de la (ec.7) por medio de algoritmos genéticos reproduce los resultados reportados por Galam y Wonzak. Sin embargo, dichas simulaciones no representan a ningún tipo de proceso real en particular. Se decidió entonces probar en un caso particular de proceso electoral, se eligió trabajar con las elecciones delegacionales del Distrito Federal en México. En primer lugar se probó con los procesos electorales del 2006 como punto de partida para los resultados de las elecciones de 2009, es decir, los resultados de 2006 fueron el p_0 para la (ec.7).

ELECCIONES LOCALES 2006

RESULTADOS DE VOTACIÓN POR DELEGACIÓN DE LA ELECCIÓN DE JEFES DELEGACIONALES

CLAVE DELEGACIÓN	DELEGACIÓN	CANDIDATO ELECTO	PAN	PRI-PVEM	PRD-PT-CONV	NUEVA ALIANZA	PASC	PAN-NUEVA ALIANZA	VOTOS NULOS	VOTACIÓN TOTAL
2	AZCAPOTZALCO	Alejandro Carbajal González (PRD-PT-CONV)	90490	36045	123745	9763	5178	--	3844	269065
3	COYOACÁN	Antonio Heberto Castillo Suárez (PRD-PT-CONV)	118779	45612	195807	16391	8601	--	5353	390543
4	CUAJIMALPA DE MORELOS	Remedios Ledesma García (PRD-PT-CONV)	21640	14913	29134	9541	1983	--	1513	78724
5	GUSTAVO A. MADERO	Francisco Chiquil Figueroa (PRD-PT-CONV)	157713	83637	375688	40299	16656	--	11012	685005

Tabla (1). Resultados delegacionales del 2006 en el Distrito Federal, México.³

ELECCIONES LOCALES 2009

RESULTADOS DE VOTACIÓN POR DELEGACIÓN DE LA ELECCIÓN DE JEFES DELEGACIONALES

Delegación	Nombre del Jefe Delegacional	PAN	PRI	PRD	PT	PVEM	Convergencia	Nueva Alianza	PSD	PRD-PT- Convergencia	PRD-PT	PRD- Convergencia	Votos Nulos	Votación Total	
Azcapotzalco	ENRIQUE VARGAS ANAYA (PRD- Convergencia)	43450	29386	51532	9444	11376	3014	5314	1888	0	0	0	56273	14670	171801
Coyoacán	RAÚL ANTONIO FLORES GARCÍA (PRD-PT- Convergencia)	73651	34625	74570	16891	12818	3817	6027	3662	99480	0	0	23891	0	254154
Cuajimalpa de Morelos	CARLOS ORVAÑANOS REA (PAN)	25194	6927	17863	1429	1848	428	2019	577	20893	0	0	3636	0	61094
Gustavo A. Madero	VICTOR HUGO LOBO ROMÁN (PRD)	75949	69256	149401	27375	30998	10634	13787	5484	0	0	0	41041	0	422925

Tabla (2). Resultados delegacionales del 2009 en el Distrito Federal, México

Se tomaron los valores iniciales del 2006 por delegación tomando al ganador como el porcentaje de aceptación inicial, por ejemplo en la delegación Azcapotzalco el político ganador fue el correspondiente al partido: "PRD-PT-Convergencia" con 123,745 votos a favor de un total de 269,065, en base a estos datos, tomando en cuenta al tamaño de grupos votantes como 4 porque son 4 delegaciones en total las que se analizan, y un número de jerarquías electorales de 1 porque se realiza un solo conteo, se tiene : $p_0 = (123745/269065)(100) = 45.99$, para $r = 4$ y $n = 1$

Con los datos anteriores se evalúa en el sistema y se obtiene $p_1 = 25.4883$ como se muestra en la Fig. (5)

³ Fuente www.iedf.gob.mx

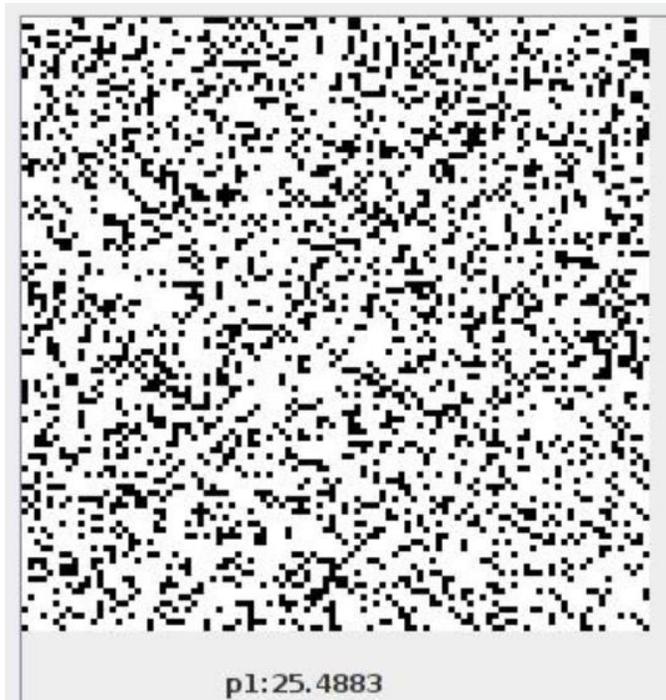


Fig. (5). Predicción para la delegación Azcapotzalco, los cuadros negros representan la coalición PRD-PT-Convergencia.

De esta manera se tiene un porcentaje de aceptación final de 25.48 proveniente del sistema, ahora, se evaluará el porcentaje de aceptación en las elecciones de 2009 de igual manera como se calculó p_0 en 2006:

$$p = (56273 / 171801)(100) = 32.75\%$$

Desarrollando la resta entre el porcentaje real y el dato calculado por predicción se tiene una diferencia de 7.27 % de error en la predicción, lo cual es una buena aproximación. El mismo procedimiento se siguió para las 4 delegaciones mostradas en las tablas anteriores, a continuación se muestran los resultados obtenidos:

Aceptación en 2006	Predicción a 2009	Aceptación en 2009	Error
45.99%	25.48%	32.75%	7.27%
50.13%	31.44%	39.14%	7.70%
37.00%	14.63%	41.23%	26.60%
54.84%	38.83%	35.08%	3.75%

Tabla (3). Comparativo entre los datos reales y los obtenidos por la predicción hecha por el sistema

Los resultados predichos son sumamente precisos a excepción de la delegación Magdalena Contreras, sin embargo, para algoritmos genéticos se documenta que tener errores entre 20 y 30 % representan una buena predicción. No obstante se deben considerar las circunstancias que rodean este tipo de predicciones, una situación importante es que no tiene un número fijo de electores (agentes) de una

elección a la siguiente, además de que el sistema considera únicamente dos opciones A y B, mientras que las elecciones reales tienen más opciones que al interactuar pueden cargar la votación hacia una de las opciones con probabilidades más altas sesgando las probabilidades, situación que no se considera en el sesgo de la ec. (7).

Ya con estas validaciones tanto a la ec. (7) como al sistema con algoritmo genético se procedió a realizar una verdadera predicción, es decir, sobre un proceso electoral cuyos resultados finales se desconozcan para lo cual se siguió con las mismas 4 delegaciones que se utilizaron para validar el sistema.

3.1 Predicción electoral delegacional para 2012.

Siguiendo el mismo procedimiento de la sección anterior se buscó conocer la predicción electoral para la delegación Azcapotzalco del Distrito Federal en México, tomando como p_0 los resultados oficiales del proceso electoral inmediato anterior, en este caso del 2009. Los resultados se muestran a continuación.

Azcapotzalco:

PRD_Convergencia, ganador a 2009: $p_0=32.75$. Aceptación final PRD_Convergencia a 2012; $p_f=10.5994$. El gráfico de la distribución de vencedores contra el complemento de los derrotados de esta predicción es el siguiente:



De acuerdo a los resultados obtenidos a partir de las ecs. (13) y (14) el sistema calcula los umbrales de para éxito y eliminación tal como se mostro en la validación del sistema con los resultados de Galam, para la presente predicción los resultados son los siguientes:

Para asegurar la victoria el porcentaje de aceptación inicial debe ser mayor a:
85.5891

La derrota estaria asegurada con un porcentaje de aceptación inicial menor a:
48.2452

En la siguiente región no se asegura la victoria o derrota del partido o politico:
[48.2452,85.5891]

Estos umbrales indican que para asegurar la victoria se necesitaría un porcentaje mayor al 85%, algo que ningún partido muestra actualmente. Por otra parte, la ventana de umbral indica una gran incertidumbre sobre los resultados, es decir, existe una región entre 85% y 48% donde no se puede determinar con precisión si el candidato será exitoso o perderá en la elección, y por los porcentajes iniciales de los diferentes partidos ninguno esta en dicha región, de hecho todos esta por debajo de 32% y se podría asumir que la tendencia sería hacia el cero, es decir, tenderían a la eliminación.

4. Conclusiones

El uso de la sociofísica para el desarrollo de simulaciones que permitan hacer predicciones electorales no es totalmente nuevo, sin embargo, la simulación presentada en este trabajo utilizando algoritmos genéticos no se tiene antecedente de haberse realizado. Serge Galam en sus trabajos menciona a los algoritmos genéticos como opción para el desarrollo de simulaciones de problemas en sociofísica, pero siempre lo deja como trabajo a realizar en el futuro. En este trabajo se muestra que el sistema desarrollado con algoritmos genéticos para implementar la ec. (7) (la llamada "Formula Magica") es preciso, validando los resultados reportados por Galam con otro tipo de simulaciones.

Es importante mencionar que la ec. (6) se corrige de manera que los resultados obtenidos a partir de la ec. (7) al evaluar con los datos reales de las elecciones delegacionales del 2009 son bastante precisos, teniendo un error promedio de 11% en las cuatro delegaciones estudiadas.

Es importante señalar por otro lado que las condiciones para aplicar este tipo de método para la predicción de procesos electorales no son siempre homogéneas dado que no se puede tomar en cuenta la variación de la población inicial de un proceso electoral al siguiente, situaciones como abstención, voto nulo o voto foráneo no se pueden considerar. Tomando en cuenta los argumentos anteriores los resultados obtenidos se pueden considerar altamente precisos (de hecho en algunos casos más que algunas encuestas).

El modelo de Galam en principio se aplica a procesos de elección con opciones A y B, en los cálculos realizados en este trabajo se considero a A la opción ganadora en el proceso electoral anterior, mientras que la opción B fueron el resto de los partidos, con lo que el sistema da una predicción sobre las posibilidades de triunfo de la opción A –en nuestro estudio de caso para 2012 de la coalición PRD-PT-Convergencia- contra el resto de los partidos. Es posible ampliarlo a 3 o más opciones, sin embargo, es notorio en los procesos electorales en muchos países (entre ellos México) que al acercarse las elecciones la tercera opción suele ser relegada en cierto punto del proceso para convertir a la elección en un proceso de los dos finalistas punteros (lo que se ha dado por llamar el voto útil). Este tipo de predicción tampoco esta formulada de manera temporal, es decir, considera únicamente la evolución a partir de una probabilidad inicial p_0 y desde ahí el interesado puede definir el tamaño de los grupos y el número de jerarquías que desee estudiar para la predicción, este tipo de formato es por lo tanto más adecuado a países con elecciones "primarias" como los Estados Unidos, donde no se tiene una democracia directa, sino que esta es jerarquizada. En el caso de México, el proceso es de una sola jerarquía, de ahí que los umbrales de incertidumbre calculados resultan ser muy amplios, por lo que es prácticamente imposible determinar la eliminación total de una de las opciones. En el caso estudiado en este trabajo no se encontró eliminación de ninguna opción para la elección delegacional en Azcapotzalco para el 2012 y si se tiene una gran incertidumbre, aunque es si es posible determinar el porcentaje de votación a obtener por la opción A. Este sistema permite hacer predicción en cualquier momento utilizando si así se desea la probabilidad de ese momento, en nuestro caso se partió con el porcentaje de triunfo en la elección de 2009, sin embargo se pueden tomar como base los resultados de encuestas al momento para realizar predicciones más cercanas a la fecha de la elección donde se consideran elementos imprevistos en el sistema (Debates, escándalos y otro tipo de sesgos).

Referencias

Agoston E. Eiben, J.E. Smith (2008). *Introduction to evolutionary computing*. Springer.

Galam, S. *Majority rule, hierarchical structures and democratic totalitarianism: A statistical approach*, J. Math. Psychol. 30, 426–434 (1986).

Galam, S. *Social paradoxes of majority rule voting and renormalization group*, J. Stat. Phys. 61, 943–951 (1990).

Galam, S. *Political paradoxes of majority rule voting and hierarchical systems*, Int. J. General Syst. 18, 191–200 (1991).

Galam, S. *Real space renormalization group and social paradoxes in hierarchical organizations*, Models of Self-organization in Complex Systems (Moses), Vol. 64 (Akademie-Verlag, Berlin, 1991), pp. 53–59.

Galam, S. *Paradoxes de la rgle majoritaire dans les systmes hi´erarchiques*, Revue de Bibliologie 38, 62–68 (1993).

Galam, S. *Le dangereux seuil critique du FN*, Le Monde 30, 17 (1997).

Galam, S. *Crier, mais pourquoi*, Lib´eration 17, 6 (1998).

Galam, S. *Le vote majoritaire est-il totalitaire? Pour La Science, Hors s´erie*, Les Math´ematiques Sociales 90–94 (1999).

Galam, S. *Application of statistical physics to politics*, Physica A 274, 132–139 (1999).

S. Galam, *Real space renormalization group and totalitarian paradox of majority rule voting*, Physica A 285, 66–76 (2000).

Galam S. and Wonzak, S. *Dictatorship from majority rule voting*, Eur. Phys. J. B 18, 183–186 (2000).

Galam, S. *Democratic voting in hierarchical structures*, in *Application of Simulation to Social Sciences*, eds. G. Ballot and G. Weisbush (Hermes, Paris, 2000), pp. 171–180.

Galam, S. *Building a dictatorship from majority rule voting*, in *ECAI 2000 Modelling Artificial Societies*, eds. C. Jonker et al. (Humboldt U. Press, 2001), pp. 23–26.

Galam, S. *How to become a dictator*, in *Scaling and Disordered Systems*. International Workshop and Collection of Articles Honoring Professor Antonio Coniglio on the Occasion of his 60th Birthday, eds. F. Family, M. Daoud, H. J. Herrmann and H. E. Stanley (World Scientific, Singapore, 2002), pp. 243–249.

Galam, S. Citation in front page of the Figaro in an editorial from Jean d'Ormesson,
Le Figaro 4, 1 (2002).

Galam, S. *Le FN au microscope*, Le Minotaure 6, 88–91 (2004).

Galam, S. *Dictatorship effect of the majority rule voting in hierarchical systems*, in
Self-Organization and Evolution of Social Systems, Chap. 8, ed. C. Hemelrijk (Cambridge
University Press, 2005).

S. Galam, *Stability of leadership in bottom-up hierarchical organizations*, J. Soc.
Complexity 2, 62–75 (2006).

Galam, S. (2008) *Sociophysics: A review of Galam models*. International Journal of Modern Physics
C, Vol. 19 No. 3 409-440 (2008).

Coello, C., Van Veldhuizen, D. and Gary, B. (2002). *Lamont, Evolutionary Algorithms for solving
Multi-Objective Problems*, Kluwer Academic Publishers, New York.

Mansilla, R. (2003). *Introducción a la Econofísica*. Equipo Sirius S.A. España.

McCoy, B. and T. Wu (1973). *The Two Dimensional Ising Model*. Harvard University Press,
Cambridge Massachusetts.

Ramírez, M., Olvera, M. y Aviles, M. (2012). *Una breve Introducción a la Sociofísica en los
Procesos Electorales*. Editorial Académica Española, Madrid.



ISSN: 1886-8452

Vol.6 Número 16, junio 2014

<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

¿FALLO EL APOYO INSTITUCIONAL? ¿ES NECESARIO MEJORAR LA ADMINISTRACION REGIONAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS MEXICANA?

Dr. Genaro Sanchez Barajas

RESUMEN: ESTUDIOS REALIZADOS CON BASE EN LOS RESULTADOS DE LOS CENSOS ECONOMICOS DE 1998 Y 2008 REVELAN QUE DISMINUYERON LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS EN ESE LAPSO, EN TANTO QUE AUMENTARON LAS MICRO Y GRANDES EMPRESAS EN MEXICO. ELLO ES PREOCUPANTE PORQUE PONE DE RELIEVE QUE: LOS AGENTES ECONOMICOS ACUDEN A LAS MICRO EMPRESAS COMO UNICA OPCION PARA OBTENER UN INGRESO, ADEMAS, QUE EL FOMENTO INSTITUCIONAL HA BENEFICIADO MAS A LA CONCENTRACION DEL CAPITAL: LAS GRANDES UNIDADES DE PRODUCCION, EN DETRIMENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS QUE SON FUNDAMENTALES PARA ESLABONAR LAS CADENAS PRODUCTIVAS, COMERCIALES Y DE SERVICIOS, ASI COMO PARA LA FORMACION DE EMPRESARIOS Y CREACION DE EMPLEO BIEN REMUNERADO.

LO ANTERIOR REVELA LA NECESIDAD DE INVESTIGAR EL PORQUÉ DE ESTA SITUACION QUE POCO FAVORECE EL DESARROLLO EMPRESARIAL REGIONALMENTE, ES DECIR, DEBEMOS EVALUAR PORQUÉ EL APOYO OFICIAL BENEFICIÓ MÁS A LAS GRANDES UNIDADES DE PRODUCCION MANUFACTURERA.

Introducción

El proceso de utilización productiva del territorio nacional para impulsar este sector en beneficio de la sustitución de importaciones, dejó de ser guiado por el Estado con una visión de fortalecer el mercado interno para atender a partir de 1982 en general y enfáticamente, de 1994, incondicionalmente a las necesidades de integración económica de la economía mexicana con la estadounidense y la canadiense, a la vez que le asignó al apoyo institucional la mera función de crear el entorno favorable dado que se revalorizó al capital privado como bujía de crecimiento económico hacia “afuera”. Con esta estrategia de crecimiento evolucionó la industria manufacturera cuyo desempeño ha sido el siguiente:

El sector manufacturero nacional en 1998.

Los Censo Económicos de ese año registraron 344, 118 empresas en el sector, de ellas el 90.1% eran micro, 6.6. % pequeña, 2.4% medianas y el 0.9% restante eran grandes.

Como se observa en el Cuadro 1, **la gran empresa manufacturera** con apenas el 0.9% de las unidades de producción, destacó significativamente ya que con el 66.1% del total de la inversión en activos fijos, ocupó al 48.2% de las personas, que allí percibieron el 66.8% de las remuneraciones, mismas que al operar la planta productiva generaron el 65.8% del valor agregado censal bruto manufacturero en 1998, en otras palabras, el resto de las escalas de producción tuvieron una menor participación a la tradicionalmente señalada en el sentido de que son estratégicas para el progreso económico de México.

Cuadro 1.- Valores absolutos y estructura porcentual de los principales indicadores básicos por tamaño de empresa, 1998.

Subsector y tamaño	Unidades económicas	Personal ocupado total	Remuneraciones	Valor agregado censal bruto	Total de activos fijos
--------------------	---------------------	------------------------	----------------	-----------------------------	------------------------

	Absolut o	%	Absolut o	%	Millone s de pesos	%	Millone s de pesos	%	Millone s de pesos	%
Total Manufactur as	344 118	100	423232 2	100	199 044	100	581 113	100	887 556	100
Micro	310 118	90.1	773 288	18. 3	7 341	3.6	46 172	8	89 139	10
Pequeña	22 739	6.6	499 473	11. 8	14 907	7.5	35 328	6.1	40 055	4.5
Mediana	8 228	2.4	916 654	21. 7	43 910	22. 1	117 020	20. 1	172 663	19. 4
Grande	3 033	0.9	204290 7	48. 2	132 886	66. 8	382 593	65. 8	586 698	66. 1

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1998. Los datos de 1998 los clasifiqué tomando como referencia los criterios de

estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

El sector manufacturero nacional en 2008.

Los Censo Económicos de ese año registraron 436,851 empresas en el sector, de ellas el 92.5% eran micro, 5.1. % pequeña, 1.6% medianas y el 0.7% restante eran grandes, como lo ilustra el siguiente Cuadro 2.

Como se observa, en esta año como en 1998, **la gran empresa manufacturera** con apenas el 0.7% de las unidades de producción, destacó significativamente ya que con el 73.9% del total de la inversión en activos fijos, dio empleo al 49.7% de las personas que allí percibieron el 71.3% de las remuneraciones, mismas que al operar la planta productiva generaron el 75.3% del valor agregado censal bruto manufacturero en 2008, es decir, aumentó su relevancia con respecto a 1998.

Cuadro 2: Valores absolutos y estructura porcentual de los principales indicadores básicos por tamaño de empresa, 2008.

Sector y tamaño	Unidades económicas		Personal ocupado total		Remuneraciones		Valor agregado censal bruto		Total de activos fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
Total Manufacturas	436,851	100.0	4,661,062	100.0	367,793	100.0	1,480,821	100.0	1,586,991	100.0
Micro	404,156	92.5	1,080,713	23.2	15,797	4.3	42,153	2.8	64,912	4.1
Pequeña	22,349	5.1	467,197	10.0	24,201	6.6	63,571	4.3	69,840	4.4
Mediana	7,113	1.6	797,907	17.1	65,407	17.8	259,316	17.5	279,994	17.6
Grande	3,233	0.7	2,315,245	49.7	262,389	71.3	1,115,782	75.3	1,172,245	73.9

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 2008. Los datos fueron clasificados por INEGI tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

Dinamismo de los cuatro tamaños de empresa en México.

Si bien se observa en el siguiente Cuadro 3 que aumentó el número de empresas micro y grandes, también se detecta que disminuyó el de las pequeñas y medianas; ello es indicio de una asimetría que perjudica el equilibrio de su composición en el sector.

Cuadro 3: Evolución del número de empresas manufactureras de 1998 a 2008.

Tamaño de Empresa	Número de Empresas	Crecimiento Porcentual
-------------------	--------------------	------------------------

	1998	2008	1998-2008
Total nacional	344 118	436 851	26.9
Micro	310 118	404 156	30.3
Pequeñas	22 739	22 349	-1.7
Medianas	8 228	7 113	-13.6
Grandes	3033	3 233	6.6

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1998 y de 2008. Los datos de 1998 los clasifiqué tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

Como una consecuencia de lo anterior los datos del Cuadro 4, indican que aumentó el empleo un 10.1% y que ello se debió principalmente al incremento porcentual observado en las empresas micro (39.8%) y en las grandes (13.3%), en virtud de que disminuyó la capacidad de crear empleo en las pequeñas y medianas.

Cuadro 4: Evolución del personal ocupado por las empresas manufactureras de 1998 a 2008.

Tamaño de empresa	Personal Ocupado		Crecimiento porcentual
	1998	2008	1998-2008
Total nacional	4 232 322	4 661 062	10.1
Micro	773 288	1 080 713	39.8
Pequeñas	499 473	467 197	-6.5
Medianas	916 654	797 907	-13.0
Grandes	2 042 907	2 315 245	13.3

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1998 y 2008. Los datos de 1998 los clasifiqué tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

Afortunadamente en todos los tamaños de empresas se detectó que las remuneraciones aumentaron en el periodo de análisis; sin embargo, nuevamente fue notorio el mayor dinamismo porcentual en las micro y grandes empresas .Ver Cuadro 5.

Cuadro 5: Evolución de las remuneraciones obtenidas por el personal ocupado por las empresas manufactureras de 1998 a 2008.

Tamaño de empresa	Millones De pesos		Crecimiento porcentual
	1998	2008	1998-2008
Total nacional	199 043	367 793	84.8
Micro	7 341	15 797	100.2
Pequeñas	14 906	24 201	63.4
Medianas	43 910	65 407	49.0
Grandes	132 886	262 389	97.5

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1998 y 2008. Los datos de 1998 los clasifiqué tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

En lo que atañe a la producción generada en este lapso es interesante ver en el Cuadro 6 que a nivel nacional se incrementó el valor agregado censal bruto, 154.8%, mismo que fue ocasionado principalmente por las medianas (121.6) %y grandes empresas (191.6).

Aquí conviene señalar que en valor, fueron modestos los incrementos que tuvieron las micro y pequeñas empresas, en tanto que en las medianas y grandes más que se duplicó dicho valor.

Cuadro 6: Evolución del valor agregado censal bruto obtenido por las empresas manufactureras de 1998 a 2008.

Tamaño de empresa	Millones De pesos		Crecimiento porcentual
	1998	2008	1998-2008
Total nacional	581 113	1 480 821	154.8
Micro	46 173	42 153	-8.7
Pequeñas	35 328	63 571	79.9
Medianas	117 020	259 316	121.6
Grandes	382 592	1 115 782	191.6

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1998 y 2008. Los datos de 1998 los clasifiqué tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

El notorio incremento en el valor censal bruto de las medianas y grandes empresas antes descrito, también se explica en mucho por la mayor disponibilidad de planta que tienen, ya que sus activos fijos aumentaron porcentualmente en forma significativa. Cuadro 7.

También es conveniente indicar que en la micro empresas se contrajo la inversión en este rubro y como se vio en el Cuadro 6, ello propició la caída en su producción; lo anterior conectado con su participación porcentual en los indicadores de los cuadros 3,4 y 5, induce a pensar que *estas tienen un serio problema de productividad* porque en 2008 eran más, aumentaron sus trabajadores y sus remuneraciones correspondientes, pero ahora con la reducción en sus activos fijos producen menos que en 1998.

Cuadro 7: Evolución de los activos fijos con los cuales las empresas manufactureras obtuvieron su valor agregado censal bruto de 1998 a 2008.

Tamaño de empresa	Millones De pesos		Crecimiento porcentual
	1998	2008	1998-2008
Total nacional	887 555	1 586 991	78.8
Micro	89 139	64 912	-27.2
Pequeñas	40 055	69 840	74.4
Medianas	172 664	279 994	62.2
Grandes	585 698	1 172 245	100.1

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1998 y 2008. Los datos de 1998 los clasifiqué tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

Conclusión preliminar: 1.- Las grandes empresas manufactureras se han posesionado de la producción dentro de la oferta de este sector industrial; 2.- Su mayor competitividad se debe a que mejoró su capacidad de fabricación, en detrimento de los otros tamaños de empresa. De manera muy general puede decirse que en estos diez años de análisis la gran empresa aumentó su

participación con respecto a los otros tres estratos empresariales, cuyos indicadores importantes muestran un retroceso. En otras palabras, **¿ Fue incorrecta la política institucional de fomento de este sector industrial? ¿Ya no es cierto que las MPYMES: micro, pequeñas y medianas empresas crean la mayor parte del empleo?.** La situación se vuelve más crítica para las MPYMES si se observa la mejor evolución en la gran empresa de los valores de los otros tres conceptos: Remuneraciones y Valor Agregado Censal Bruto que fueron producidos por sus Activos Fijos, ***¿Hay una clara tendencia hacia la concentración del capital en la gran empresa?***

¿Qué determinó la menor competitividad de las MPYMES, fueron SUS PROBLEMAS? ¿ Cuáles son?) Para contestarlo usé una investigación (Sánchez, et al, 2007) que reveló que estas empresas no son competitivas porque tienen barreras como las siguientes:

I. .- Barreras en el sector industrial.

Independientemente del fuerte desequilibrio que existe en el crecimiento de los sectores que integran la economía nacional, el cual incide en la operación deficiente de las cadenas productivas y en el agrupamiento permanente de las empresas que las integran, la forma en que se ha gestado el desarrollo industrial en el país, constituye una barrera para la entrada de las empresas al mercado.

En efecto, el surgimiento desigual de la industria tanto sectorial como regionalmente, caracterizado por el predominio histórico de ciertas actividades productivas, en ciertas partes del país, no ha propiciado igualdad en las oportunidades para la apertura y financiamiento oportuno de los cuatro tamaños de empresas ya que se han beneficiado las grandes dado que han aumentado en el tiempo y participan exitosamente en los mercados internos y externos.

Esta concentración sectoregional se dio en espacios geográficos con atraktividad para la inversión, situación que durante estos 10 años de análisis favoreció la acumulación significativa del capital concretamente en: Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León, Michoacán, Puebla; Guanajuato, Veracruz y Jalisco, principalmente, donde el fomento oficial favoreció la constitución de grandes empresas con escalas de producción que les permitían a través de las economías de escala y de aglomeración ser competitivas en todos los mercados.

Los resultados de esta política asimétrica geo sectorialmente, se inició hace 30 años con el matiz de “más mercado y menos Estado”, se ha expresado en la proliferación no sincronizada de micro, pequeñas y medianas empresas

manufactureras, que por su conformación orgánica, operación irregular e ineficaz, atienden prioritariamente mercados locales, descuidando así su articulación con las grandes empresas remolcadoras y con el mercado externo. Las barreras que limitan la operación eficiente de estos tres estratos empresariales en el mercado de bienes industriales son las siguientes:

- * La falta de agresividad y cultural empresarial, para el desempeño de actividades industriales en lugar de primarias o terciarias. Todo ello producto de la escasez de recursos para costearse cursos de formación y desarrollo empresarial.
- * Desconocimiento de las ventajas económicas que proporciona el valor agregado de la mano de obra a las materias primas en el sector industrial.
- * La incapacidad económica de las organizaciones empresariales, para disponer de centros en el país para orientar y organizar a sus agremiados.
- * La falta de redes oficiales en el territorio nacional para difundir la bondad de las actividades industriales, así como de los programas de fomento institucional en la materia.
- * La forma aislada en que operan los empresarios y sus proveedores cuya relación suele ser caprichosa y muchas veces circunstancial.
- * La cotización anárquica de procesos, maquinaria y equipos industriales, que determina esquemas de financiamiento, en proveeduría que no se apegan a normas, lo cual genera ausencia de refacciones y de asistencia para el mantenimiento oportuno de los activos fijos que integran la planta productiva de la empresa.
- * La inexistencia de cadenas productivas o de eslabones estratégicos para garantizar el flujo permanente de las materias primas e insumos hacia las manufacturas, así como en la venta de estas en los mercados meta. Esto ocasiona costos derivados del no uso de economías de aglomeración, así como de la operación defectuosa inoperativa y falta de competitividad en los mercados.
- * El desconocimiento de la existencia de técnicas innovadoras como consecuencia de la falta de recursos para inscribirse en los centros de divulgación industrial.
- * La falta de recursos para capacitación tanto de operarios como de ejecutivos, en lo que se refiere a nuevos procesos de fabricación, controles de calidad y en general del buen “estado del arte” industrial.
- * El desconocimiento de los pasos a seguir para instrumentar la transición de una economía cerrada representada por el mercado local a otra abierta: mercado internacional, así como para el cambio en el esquema productivo basado en economías de escala para la generación total de un producto, a otro esquema en el que las empresas pasan a una producción segmentada y flexible, basada en la innovación tecnológica que mejora los niveles de producción con nuevos niveles de eficiencia, con el consiguiente crecimiento en el ingreso y el empleo, sin ocasionar daños al medio ambiente.

* Otra barrera la constituye el desconocimiento de los procedimientos adecuados para contratar lo mismo, mano de obra que materias primas y, lo que es más importante, de sus productos y servicios, es decir, se ignoran las nuevas formas de organización industrial, que entre otros beneficios, disminuyen las brechas tecnológicas.

* Entre los empresarios pequeños no existe un monitoreo permanente de los mercados, por lo que programan su producción a corto plazo, con un enfoque ofertista derivado de su éxito circunstancial o permanente en el mercado. Ello es muy riesgoso en una economía abierta y globalizada, donde la constante es el cambio. En la actualidad es vital tener una visión de largo plazo para acceder competitivamente a los mercados, a partir de las inversiones que se hagan en infraestructura, capacitación y adopción de procesos productivos que generen bienes y servicios que demanda el mercado y no la tradición, en otras palabras, hacer lo que dice Drucker: “hay que fabricar lo que se vende, no vender lo que se fabrica”.

* Es necesario eliminar las barreras al desarrollo tecnológico y comercial, brindar más y mejores apoyos a la organización intraindustrial, transferencia de fondos y responsabilidades, en condiciones de paridad, a las organizaciones empresariales y oficinas de gobierno regionales, con el fin de resolver localmente los problemas industriales que impiden el acceso competitivo de los empresarios a los mercados.

* No se ha instrumentado el procedimiento que permita pasar de las economías de escala, cuando no se requieren en la gran empresa, a la combinación de diferentes tamaños de empresa organizados para incursionar rentablemente a su mercado meta; mucho menos a la de economías de aglomeración.

* Todavía no se observan las bondades de la política industrial que ha sido puesta en vigor para mitigar las fallas del mercado. Idealmente mercado y política industrial deberían equiparar oportunidades entre los diferentes tamaños de empresa, para ampliar y consolidar una base industrial competitiva en cualquier mercado.

* Aun no hay convencimiento sobre el porqué sacrificar independencia a cambio de una escala de producción rentable que surge cuando las empresas se asocian en particular para trabajar el mismo mercado o para contrarrestar los aspectos nocivos que han tenido los programas de estabilización sobre el capital y el trabajo.

* El gobierno aún no logra convencer o penetrar masivamente con sus acciones de promoción y coordinación de esfuerzos, mediante los cuales supuestamente se tendría acceso a la asistencia técnica, financiamiento suficiente y oportuno y las capacidades disponibles sectorial y regionalmente.

* Derivado de lo anterior es que aún no se provoca la competencia necesaria entre los proveedores de la empresa, mucho menos se ha logrado generar beneficios económicos, organizativos y tecnológicos para los lugares en que se hallan establecidas las empresas.

* Al no existir lo anterior, fuente natural para la innovación, no se compite rentablemente en el mercado.

* La mayor parte de las empresas que no están ubicadas en las ramas metal-mecánicas, textil y de plástico, han sido identificadas con serias limitaciones para entrar rentablemente al mercado, debido al escaso potencial de su presencia regional y modestas posibilidades tecnológicas y organizacionales, que merman su competitividad, digamos con la fórmula de la subcontratación.

* Lo anterior es muy grave porque significa que una gran masa crítica de empresas no acceden a la subcontratación subordinada a la participación en la producción de un determinado bien industrial, situación que hace remoto su paso hacia la subordinación innovadora y no se diga al asociacionismo derivado de alianzas estratégicas.

* La ausencia de alianzas estratégicas o relaciones contractuales con el tamaño de las empresas, constitución jurídica de las mismas y del espíritu de complementariedad más que de rivalidad, ocasiona que las empresas no puedan diversificar y diferenciar fácilmente sus productos y:

- a. No reduzcan rápidamente sus costos fijos.
- b. No accedan a recursos frescos oportunamente
- c. No se adecuen a las señales del mercado oportunamente.
- d. No entren y salgan en forma expedita de ciertas ramas económicas.
- e. Tengan volúmenes de producción bajos a costos unitarios mayores como las empresas bien organizadas.
- f. Penetren a mercados con productos poco conocidos.
- g. No tengan costos compartidos con sus negocios.
- h. No se beneficien de nichos de mercados para productos y servicios diferenciados.
- i. Se beneficien poco del intercambio de patentes y áreas de mercado.
- j. Sean de escasas sinergias en tecnología.
- k. No tengan acceso a la tecnología de punta.
- l. Tengan escasa integración vertical y horizontal.
- m. No tengan mejoría en la calidad de sus productos.
- n. Superen tardíamente barreras comerciales.
- o. Tengan escasa capacidad para disponer de materiales, capital, tecnología y mano de obra suficiente y adecuada.
- p. No compartan costos de investigación y desarrollo.
- q. No incursionen asociadas a los mercados.
- r. Tengan dificultad para superar las imperfecciones del mercado y para beneficiarse de los programas de fomento económico.

Estas barreras en el sector industrial destacan entre las más importantes que han impedido el acceso y posicionamiento eficaz y duradero de las empresas en los mercados de bienes y servicios industriales. Agréguese a lo anterior

que desde 1989 los empresarios vienen informando (INEGI, ENMN:2008) que sus principales problemas son: 1.- La falta de clientes; 2.-La oferta excesiva y 3.- Ganancias limitadas. Recientemente (ídem) han incluido también sus problemas de inseguridad. Al no resolverse apropiadamente los problemas sustantivos de estos estratos empresariales, no es de extrañar la opinión de Alberto Nájjar (2011) quien dice: “Cada año el gobierno mexicano recibe unas 100,000 solicitudes para crear nuevas empresas. Pero de acuerdo con especialistas, el 80% de éstas muere antes de cumplir el primer año, y de las que sobreviven la mayoría cierra sus puertas antes de un lustro.”

Para superar estos problemas a continuación sugiero la siguiente

PROPUESTA

Se debe de actuar en dos planos: el institucional y en el de la empresa manufacturera pequeña y mediana:

En el institucional:

La experiencia nacional e internacional indica que el Estado debe *pensar en hacer lo impensable* (Ejemplos de claro intervencionismo institucional: el Presidente Obama salvando las grandes empresas automovilísticas, la Unión Europea salvando la economía de varios de sus países miembros y la Reserva Federal de Estados Unidos manteniendo bajas tasas de interés; en México, los programas públicos asistenciales, los permisos y licencias urbanos para construir, uso del suelo, la política monetaria regulatoria del Banco de México, etc.) ya que se debe de aplicar una política heterodoxa con respecto a la ortodoxa, es decir, constituir la con una hibridación de criterios del Estado interventor en la economía para fomentar actividades industriales prioritarias y estratégicas, y con criterios de mercado para gestar la asignación adecuada de los factores de la producción en los procesos de fabricación del aparato productivo de las pequeñas empresas industriales mexicanas.

La intervención del Estado además de estar sustentada en la Carta Magna, se justifica porque los críticos problemas económicos que se viven en la actualidad exigen soluciones sustantivas para evitar que se siga erosionando el tejido socio-económico del país, y puesto que las políticas ortodoxas (las que institucionalmente se aplican) no han producido los resultados deseados, se sugiere utilizar criterios de

políticas heterodoxas, es decir, *ha llegado la hora de pensar en hacer con urgencia lo estrictamente necesario*. Creo que sólo así se contará con verdaderas opciones que garanticen el cambio sustancial de modelo económico para hacer efectivo el mejor uso de los recursos disponibles e impactar el desarrollo mediante políticas estabilizadoras, de ocupación y de bienestar para la población, con objeto de ascender a niveles de vida más elevada y contar con los mínimos de bienestar entre los mexicanos.

La formulación de políticas económicas heterodoxas tendrá como referente la experiencia obtenida hasta el momento, principalmente en lo que se refiere al desarrollo empresarial: piedra de toque para el desarrollo socio-económico, misma que se evaluará y con base en los resultados obtenidos, se tomará como punto de partida para toda nueva política una nueva arquitectura cimentada en la administración y organización eficiente del gasto público para su mayor incidencia en la economía y en la sociedad, es decir, que las instituciones participantes estén mejor articuladas, que sean más oportunas y eficaces para su mejor gestión en el uso de los recursos monetarios, humanos y financieros para hacer frente a las crisis financieras, de empleo y alimentarias, entre otras, de manera que induzcan el progreso económico y social, empleo suficiente y bienestar para que los mexicanos vivan más y mejores años.

Así, propongo que la solución al problema del desarrollo de las MYPES: micro y pequeñas empresas manufactureras se fundamente en una *política* de apoyo objetivo y sustantivo del Estado mexicano, la cual debe guardar congruencia con la situación real de los empresarios y no a ultranza, con los compromisos establecidos internacionalmente (Consenso de Washington). Esta política debe establecer la *competencia regulada* sectorial, temporal y regionalmente entre las MYPES manufactureras, tomando como referencia fundamental la *ley Federal de Competencia*. En este contexto, para delimitar la acción del Estado, su intervención en la economía, la implementación debe sujetarse a las facultades que le fija la Carta Magna y a la normatividad establecida en la *Ley Federal de Competencia*, así como en *las experiencias exitosas registradas, digamos, en España y en Estados Unidos, ambos socios de la OCDE como México*.

Dar solución a los problemas torales de las MYPES es resolver problemas del tejido económico que se sustenta en el social y en el demográfico. El desarrollo económico de estas empresas es condición necesaria para el desarrollo social y garante de la paz social en el país.

Actividades institucionales específicas de los programas a instrumentar.

1. El Estado por medio del Ejecutivo Federal formulará la *reglamentación* necesaria para normar eficazmente la operación espacial, temporal y sectorialmente para cada uno de los dos tamaños de empresas manufactureras en los últimos años: pequeñas y medianas industrias.
2. Al contar con esos ordenamientos, conjuntamente con las agrupaciones de empresarios elaborará los programas de *organización y administración* suficientes para apoyar y supervisar a las empresas.
3. El Estado en coordinación con las organizaciones empresariales monitorearán de manera permanente el mercado para conocer las necesidades y preferencias de los consumidores, mismas que constituirán la base para actualizar la política, la normatividad y sus programas correspondientes de *fomento selectivo* entre las empresas, que en turno, de acuerdo con la demanda detectada, quizás nuevamente serían organizadas para competir rentable y abiertamente con un horario y en un espacio preestablecidos. En esta forma sin aumentarlo, se optimizará el modesto *gasto público* promoviendo selectivamente y no de manera indiscriminada como sucede en la actualidad, sólo las actividades económicas industriales de interés prioritario para el consumidor. Ello no excluye la libertad de que las empresas operen en las que estimen conveniente, estén o no apoyadas institucionalmente.
4. Con esta programación espacial, temporal y sectorial, se garantizará que las empresas tengan clientes y que la competencia sea menor entre ellos. En otras palabras, se resuelven los principales problemas estructurales de los empresarios.
5. La suficiencia presupuestaria para instrumentar la organización y administración institucional ahora si hará posible, que se aprovechen mejor los programas en vigor, tales como la vinculación de las pequeñas con las medianas y grandes empresas por medio de las cadenas productivas y comerciales; el desarrollo empresarial; la formación de recursos humanos técnicos y directivos; de abasto y

suministro de materias primas; asistencia técnica; su asociación en alianzas estratégicas comerciales, financieras y tecnológicas; los crediticios, etc., *mismos que en la actualidad al no atacar de raíz los principales problemas de las empresas producen modestos resultados.*

En la empresa manufacturera pequeña y mediana

Con base en la información de los puntos 1,2 y 3 anteriores que proporcione el mercado estas escalas de producción deben elaborar:

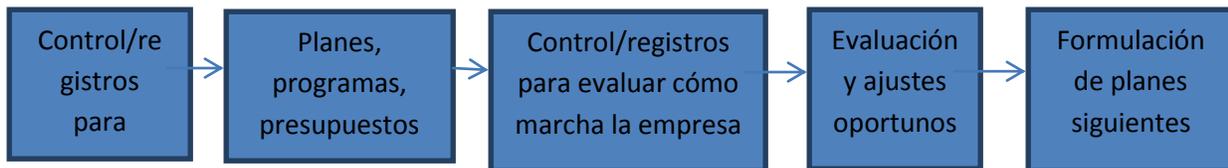
1.- Sus planes de negocios en los que se describa, por el lado de la demanda, la magnitud del mercado de consumo de los productos que estén pidiendo los consumidores, su perfil socio-económico y ubicación como ingreso, sexo, edad, los modelos del proceso de sus decisiones de compra y de consumo, lugares y tipo de establecimientos en que acostumbran hacer sus compras, sus procesos y periodicidad de compras, criterios para seleccionar sus “tiendas”, los costos de desplazamiento y de tiempo que ello implica, el tipo de bienes, precios y marcas que acostumbran adquirir diaria y periódicamente, etc.

Por el lado de la oferta, usar criterios de localización estratégica apropiada de su empresa para: a).- satisfacer la demanda previamente identificada; b).- proveerse de materias primas, mano de obra, insumos, maquinaria y equipo, considerando dimensionar el tamaño de su planta productiva en función de la demanda en el corto y largo plazo, así como para su operación con procesos de fabricación que aumenten la productividad ya sea con economía de escala o de aglomeración cuando sea factible, además de usar tecnologías limpias y que tengan flexibilidad para producir sólo algunas partes o los productos industriales totalmente, ya sea en un lugar o en diferentes y distantes locaciones.

En este sentido es que basados entre otras, dado el tamaño de estas industrias, también deben de elaborar estrategias mercadológicas fundamentadas en las cuatro p's: **precio, producto, plaza y promoción**, es decir, que comprendan la segmentación de mercados nicho o tradicionales, al igual que para la entrega expedita de sus bienes, rutas y acciones de entrega- recepción de los productos que satisfagan al cliente, tipo de unidades motoras de distribución y conservación,

así como sus ofertas/ descuentos, volúmenes, calidad, garantías, ventas al mayoreo y al menudeo, al contado y a crédito, etc.

En este contexto es esencial transmitir y concientizar al personal sobre la filosofía de la calidad total que se obtiene con las sinergias que surgen entre los diferentes módulos de la empresa: compras/proveeduría, producción, finanzas, administración, control de calidad, ventas, etc. Para ello de conformidad con el organigrama y el manual de organización y métodos de la empresa se debe trabajar con un sistema de planeación y control que vincule la alta dirección con los ejecutivos, los empleados, los obreros especializados y el personal de apoyo, cuyo diagrama de flujo podría ser el siguiente:



Corolario: Trabajando con método se evita la mortandad de empresas pequeñas y medianas, así operan las empresas grandes.

BIBLIOGRAFIA

INEGI, “Censos Económicos”, de 1998 y 2008.

INEGI, “Encuesta Nacional de Micro Negocios”, 2008.

Nájjar, Alberto (2011), BBC Mundo, México, Internet.

Sánchez Barajas, Genaro; Bonales Valencia, Joel, “Guía para el desarrollo empresarial competitivo”, UMSNH: ININEE, 2007.



ISSN: 1886-8452
Vol.6 Número 16, junio 2014
<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

EL SECTOR SERVICIOS: REVISIÓN DE LOS APORTES PARA SU TEORIZACIÓN Y ESTUDIO

Jorge Romero Amado¹
Yadira Toledo Navarro²
Víctor M. Ocampo Fernández³

Resumen

El tercer sector de la economía, no ha sido objeto de un estudio profundo por parte de los teóricos. Esto se puede deber a que se les asocia con características tradicionales, como pueden ser: su escasa materialización, su prestación y consumo debe hacerse en el mismo momento, no se pueden almacenar, su comercialización es escasa, etc. En este trabajo hacemos una revisión de lo que se ha escrito acerca de los servicios, desde su conceptualización hasta las diferentes clasificaciones para un mejor estudio del sector, pasando por los estudios realizados desde el punto de vista económico y social. Con esto pretendemos sintetizar y ofrecer una panorámica, no exhaustiva, de lo que se ha escrito sobre este relevante sector del que falta aún mucho por conocer ya que se puede abordar desde diferentes perspectivas.

Palabras clave: Conceptualización de servicios, estudios, teorización, clasificación de servicios.

Clasificación JEL: N01; O49; P17

Abstract

The third sector of the economy has not been the subject of extensive study by theorists. This may be because they are associated with traditional features, such as: its little materialization, provision and consumption should be made at the same time, cannot be stored, their marketing is poor, etc. In this paper we

¹ Doctor en economía y profesor de la Universidad Politécnica del Estado de Guerrero.
jromero@upeg.edu.mx.

² Doctorante en administración y profesora de la Universidad Politécnica del Estado de Guerrero.

³ Doctorante en administración y profesor de la Universidad Politécnica del Estado de Guerrero.

review what has been written about services, from conceptualization to the different classifications for further study of the sector, through studies done from an economic and social point of view. With this, we aim to synthesize and provide an overview, not exhaustive; of what has been written about this important sector, on which there is still much to learn because it can be approached from different perspectives.

Keywords: Conceptualizing services, research, theorizing, classification of services.

Introducción

El sector servicios es un importante generador de empleo y representa una gran parte del PIB total tanto en economías desarrolladas como en economías en desarrollo, su crecimiento ha sido evidente en prácticamente todas las economías del mundo. No obstante, no existen teorías generalmente aceptadas acerca de su desarrollo, y su estudio no ha sido lo más amplio que supondría el sector, esto es debido a que en la historia económica de los países la agricultura y la industria fueron los pilares sobre los cuales se sostuvo la producción económica.

Las primeras ideas acerca del papel de los servicios en la economía comenzaron a mediados de la década de los treinta del siglo pasado, es a partir de ese momento cuando los servicios comenzaron a considerarse como actividades dignas de ser estudiadas. Pero aún hoy en día su comprensión y teorización están inacabadas, se han realizado aportaciones importantes pero ninguna ha prevalecido. La aceptación generalizada de una teoría de los servicios es difícil porque no se pueden establecer criterios que puedan corresponder a realidades distintas. Las economías van cambiando a través del tiempo, y tanto en economías desarrolladas como en desarrollo, es más evidente su distinta evolución, las características en cuanto producción, prestación, consumo, recursos humanos, mercados, tecnologías, políticas públicas, etc., son elementos a considerar para establecer criterios generalmente aceptados.

Este trabajo intenta ofrecer un panorama de algunas publicaciones que se han realizado a través del tiempo para comprender la complejidad de este sector. Hacemos un breve recuento de puntos de vista de economistas, principalmente, y de sociólogos para explicar el sector servicios. También abordamos a algunos autores que se han enfocado al caso mexicano. Es una breve revisión de lo que se ha escrito para teorizar a este prominente sector.

Asimismo, presentamos algunas clasificaciones de los servicios propuestas por parte de los estudiosos. La agrupación de servicios con características similares es importante para llegar a una mejor comprensión y teorización de este sector del cual falta mucho por conocer.

La problemática de la definición de los servicios

Cuando se comenzó a estudiar el sector servicios, éste se definía como todas aquellas actividades que no se encontraban en el sector primario ni secundario, es decir, todas aquellas actividades consideradas residuales que no se podían encasillar en los otros sectores productores de bienes, entonces pertenecían al sector servicios.

Tradicionalmente los economistas han atendido la definición de los servicios, en contraste con los bienes, subrayando la intangibilidad e invisibilidad de los servicios, debido al hecho de que éstos requieren una interacción simultánea entre la producción y el consumo. Pero la complejidad de los servicios modernos ha cambiado esa concepción, y actualmente no es necesario que se de una prestación física para poder satisfacer el consumo de ellos y no necesita tampoco ser un intangible.

Existen distintas definiciones de lo que es un servicio, ya que abarca actividades que son muy diferentes entre sí y el cambiante significado de este concepto se da según la época y la visión de cada autor. La definición que dan Clairmonte y Cavanagh (1986, 292) es: “Los servicios comprenden la gama de actividades que están más allá de los confines de la agricultura, la minería y la industria. Esto abarcaría las amplias categorías de los servicios gubernamentales (civiles y militares), de los servicios personales de consumo y de los de apoyo a las empresas.”

Méndez y Arena (1998, 211) en su diccionario de economía señalaron que son: “Bienes que no se materializan en objetos tangibles. El servicio es la realización de trabajo de los hombres con el fin de satisfacer necesidades ajenas, capaz de lograr la satisfacción directa o indirectamente sin materializar los bienes.”

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (1985, 23) apuntó en un documento que: “La concepción que parece más adecuada y cuyos alcances prácticos es conveniente explicar es la que concibe el servicio como un producto que, por lo general, se consume en el mismo proceso de su producción, es decir, el servicio se produce en el momento en que se “presta” y, en consecuencia, el tiempo de circulación se reduce a cero”.

Luna (1989) mencionó que según el Banco de Inglaterra en sus *Quarterly Bulletin* existe una definición que indica que un servicio se puede clasificar como cualquier actividad que cambia la condición física o mental de una persona o de un objeto perteneciente a algún individuo.

Una de las definiciones más utilizada y mencionada es la de Hill (1977), él define los servicios como un cambio en la condición de una persona o un bien perteneciente a una unidad económica como resultado de la actividad de otra unidad económica, previa aprobación de la primera persona o unidad económica.

Arriagada (2007, 30) explica muy bien el trato que se le ha dado al sector servicios, y señala que la noción de lo que son los servicios es ambigua y engañosa, y explica tres perspectivas para la definición de servicios: “Un enfoque *positivo* de servicios que los caracteriza como intangibles, invisibles y perecederos con simultaneidad entre la producción y el consumo. Un enfoque *residual* que los caracteriza como toda aquella producción que no corresponde a bienes. Una definición *funcional*, como una actividad en la que existe un cambio en las condiciones de una persona o de un bien, previo consentimiento del consumidor y del productor”.

Es notable el hecho de que cada definición que hemos mencionado cae dentro de una de las perspectivas de clasificación que menciona Arriagada (2007), únicamente se han presentado unas cuantas ya que existen una gran cantidad, pero todas se ubican dentro de una de las categorías.

La demanda de servicios ha provocado una dinámica innovación en ellos, además del surgimiento de otros tantos; la idea de lo que es un servicio se ha ido modificando a través del tiempo. El elevado ritmo de los cambios en la sociedad y el desarrollo de nuevas tecnologías han permitido que estemos inmersos en un cambiante mundo de prestación de servicios y por lo tanto su definición y precisión universal no ha sido posible. “Una de las paradojas actuales de las ciencias sociales es precisamente la falta de correspondencia entre los importantes cambios del sistema económico y social –cuyo desarrollo depende de forma creciente de lo que se consideran servicios- y su incapacidad para la definición precisa de aquéllos” (García y Sanz, 1992,11).

A pesar de lo anterior, la idea que nos parece la más adecuada para señalar un servicio es la definición funcional que señala Arriagada (2007), y que se le atribuye a Hill (1977), ya que contiene un elemento fundamental que es la *modificación* de la situación de una persona o un bien, y esta modificación por la acción del servicio puede ser intangible o tangible.

La cuestión intangible esta generalmente aceptada, pero podríamos agregar a la definición funcional, la materialización de algunos servicios, como pueden ser la realización de un banquete, la elaboración de la contabilidad de una persona, la producción de alguna película o programa televisivo, incluso la publicidad de alguna empresa, ya que son servicios que se materializan, y que además esta prestación no necesariamente tiene que ser personal ni inmediata. Lo más conveniente es separar y señalar claramente el destino del servicio, si es de uso final o intermedio, si está a la venta o no (servicios públicos), además de la intensidad de mano de obra o de capital, con ello es más fácil establecer de qué tipo de servicio estamos hablando.

Es evidente que la falta de precisión en la conceptualización de los servicios acarrea problemas en la definición de criterios claros para clasificarlos, por lo que conlleva a dificultades en el correcto registro de los mismos en las estadísticas. Las clasificaciones que se analizarán en un apartado posterior son una buena muestra de ello, y son un ejemplo de cómo se pueden agrupar determinadas actividades de servicios empleando criterios particulares.

Aportaciones teóricas al estudio del crecimiento del sector servicios

El análisis de la explicación del cambio estructural de la economía hacia los servicios se basa principalmente en interpretaciones económicas. No obstante, se han acuñado varios conceptos desde el punto de vista sociológico para referirse a la terciarización de la economía –por ejemplo, sociedad de servicios, economía de servicios, sociedad informacional o postindustrial- que emplean de manera frecuente los economistas.

El estudio del fenómeno de la terciarización de la economía comienza alrededor de la segunda mitad de la década de los años treinta del siglo XX, y son Allan G. B. Fisher (1935), Colin Clark (1940) y Jean Fourastié (1949) los principales pioneros e impulsores del estudio de este sector, del cual hoy en día todavía falta mucho por conocer. Incluso algunos autores le califican como el hijastro (Fuchs, 1968) o la cenicienta de la economía (Channon, 1978), tanto para los académicos como para los políticos, así como para los organismos internacionales. Su desconocimiento es todavía mayor en las economías en desarrollo, ya que todavía no hay estudios profundos en éstas.

Los enfoques de los primeros teóricos fueron prácticos y en base a estadísticas. Se ocuparon básicamente del desarrollo de las economías industrializadas, se concentraron en la medición del sector servicio dentro del Producto Interno Bruto (PIB) y de su productividad. Inicialmente la teoría del sector servicios fue asociada con la depresión de los años treinta, del siglo pasado, y el desempleo. Así como con expectativas de crecimiento y cambios en el desarrollo de las economías, con la planeación y las cuentas de ingreso nacional (Delaunay y Gradey, 1992).

Fisher (1935), Clark (1940) y Fourastié (1949) fueron los que establecieron la división de tres sectores económicos: “Si adoptamos la clasificación conveniente de la actividad económica en los tres tipos de producción primaria, secundaria y terciaria, comprendiendo la primaria las actividades agrícolas y mineras, dedicadas directamente a la producción de alimentos o materias primas de varias clases, la secundaria la manufactura en todas sus formas, y la terciaria un vasto residuo variado de actividades, dedicadas principalmente a la producción de “servicios”, abarcando desde los transportes y el comercio, pasando por diversiones y educación, hasta las formas más elevadas del arte creador y la filosofía, podremos decir que en toda economía progresiva ha habido un constante traslado de empleos e inversiones desde las esenciales actividades primarias, sin cuyos productos, la vida, incluso en sus formas más primitivas, sería imposible, hasta las actividades secundarias de todas clases, y en un grado aun mayor, en la producción terciaria”.⁴ (Fisher 1945,16).

⁴ Fisher (1945) señala que en 1887 Giffen ya había señalado la importancia de los servicios en el desarrollo económico, ya que una parte cada vez mayor de la población se sumaba a la creación de funciones incorpóreas, y que de esa manera, la riqueza y renta de un país no es que sea menor, sino que solamente cambia de forma. Entonces, si las naciones han de llegar a ser más prósperas se tienen que preparar para un crecimiento relativamente rápido de las “funciones incorpóreas” o “producción terciaria”.

Es precisamente Allan Fisher el que inaugura el estudio del sector servicios, y a partir de ahí comenzaron a escribir otros autores con más profundidad sobre el tema. En 1935 publicó su principal trabajo *The clash of Progress and Security*, y en 1945 retoma y defiende básicamente la misma proposición en *Economic Progress and Social Security*.

Debido a la crisis económica que se presentó en los años treinta, en Estados Unidos, fundamentó que el progreso técnico no sólo aparece unido al cambio industrial, sino también a la caída de los requerimientos de fuerza de trabajo en la agricultura y al resultante desarrollo de las actividades de servicios, a las que nombra por vez primera, "sector servicios". Mencionó que el empleo va cambiando de actividades esencialmente primarias hacia actividades secundarias y posteriormente a las actividades terciarias. Él señaló que el principal problema que las economías desarrolladas deben resolver es la dificultad de adaptarse suficientemente rápido a los cambios en la composición de la demanda y la relativa distribución sectorial que eso implica.

No obstante, la intención de Fisher no era hacer del sector servicios el centro de su obra y debido a ello no fue objeto de un estudio más profundo. A pesar de esto, la aportación de él a la comprensión de las actividades de servicios fue trascendental. Además, identificó ciertos puntos de crecimiento referidos a los servicios y la importancia de la política económica para crear las condiciones que ayudaran a captar capital, además de la responsabilidad pública para reducir los riesgos empresariales con el propósito de mejorar las condiciones para que surgieran los sectores no tradicionales como los servicios.

Otro impulsor del estudio del sector servicios fue Colin Clark, y su principal obra fue *The conditions of Economic Progress* que publicó por primera vez en 1940, y la última, fue una versión revisada que salió a la luz en 1957. En su trabajo sobre crecimiento y desarrollo económico, el desempleo es de poca importancia, sus intereses giraron alrededor del ingreso nacional, la productividad y la composición estructural del consumo final, y por ello, para él la división en tres sectores de la economía no es algo crucial, no obstante presenta sus resultados en base a tres amplios sectores.

Colin Clark retomó las ideas de Fisher y realizó una clasificación más elaborada de las actividades económicas, apoyándose, al igual que Fisher, en un análisis empírico del crecimiento del PIB y de la productividad de los tres sectores. Señaló que el incremento del empleo en los servicios es debido al mayor crecimiento en la demanda de servicios frente a los otros sectores, confirmando el carácter superior de los servicios⁵, y señaló que el elemento clave en el cambio de la estructura de la actividad económica a favor de éstos era la terciarización de la demanda debido al crecimiento de la economía en su conjunto.

⁵ Superior en el sentido de que los servicios representan el último nivel de satisfactores posibles, es decir, una persona, una vez que ha alcanzado cierto nivel material, lo que sigue es su satisfacción inmaterial, esto es, consumo de servicios. Aunque esto no es así necesariamente, ya que una persona necesita de la educación, la atención médica, dental, seguridad pública, etc., es decir, servicios básicos.

Utilizó la teoría de Christian Engel en donde se sostiene que la proporción de ingresos que se gasta en alimentos disminuye al aumentar el ingreso, y el mismo fenómeno de saciedad sucede eventualmente con los productos industriales en donde se pasa a otro nivel y se prefieren los servicios sobre los bienes.

Clark también tuvo el acierto de reconocer la gran heterogeneidad de los servicios y señaló que hay que tener toda la precaución de no caer en el error de considerar a los servicios como algo homogéneo y señalar generalizaciones que podrían ser excesivas y por ello no ser reales. Existen diferentes tipos de servicios que no se pueden agrupar de manera categórica para su análisis debido a las enormes diferencias entre ellas. Un ejemplo puede ser el servicio de un abogado y el de un sastre, son actividades muy diferentes entre sí, uno emplea conocimiento especializado y el otro no.

A pesar de las ideas relevantes de Fisher-Clark para teorizar a los servicios, tienen ciertas limitaciones que salen a relucir, como señala Luna (1989, 25): “Entre dichas implicaciones cabría señalar, tal como destaca la Organización de las Naciones Unidas (ONU), las siguientes: A) El crecimiento en el sector servicios (en términos de empleo y de contribución al PIB) sería un resultado automático del proceso de desarrollo al elevarse los ingresos per cápita. B) Dicho automatismo por consiguiente, no demandaría una política de servicios aunque podría correrse el riesgo de la desaceleración del proceso de desarrollo por la reducción de la productividad global. C) Emergería como resultado lógico una división internacional del trabajo diferente al especializarse los países desarrollados en la producción y exportación de servicios y los países subdesarrollados en las de bienes”.

Otra importante aportación que realizó al estudio de los servicios como un sector de actividad económica fue la de Jean Fourastié con su obra *The great white hope of the XXth century*, publicada en 1949. En ella, Fourastié ofreció y delineó un criterio claro para clasificar los sectores de actividad. Señaló que en el sector primario la productividad de sus actividades crece en promedio al de la economía; para el sector secundario la productividad de sus actividades crece en forma rápida; y el sector servicios abarca a las actividades en donde la productividad crece lentamente o no crece.

Aunque hoy en día es difícil establecer ese criterio debido a la incorporación de moderna tecnología en los servicios, lo cual cambia la manera de producirlos. Asimismo, él expuso el crecimiento del sector servicios no únicamente mediante el diferencial de la productividad entre los sectores económicos, se basó también en la famosa teoría de Engel, arriba mencionada, así como también lo hiciera Clark.

Fourastié, a diferencia de Fisher (1935) y Clark (1940), si tuvo a la división de la economía como su objeto de estudio. Aunque retomó los argumentos básicos concernientes al cambio en la demanda del consumo final, también señaló otros argumentos novedosos para explicar el aumento en la demanda de servicios, ya sea con respecto a la demanda de servicios finales como con relación a los servicios para la producción (formas de trabajo intelectual,

distintas formas de administración, y servicios dentro de las empresas). Fue el primero en tomar en cuenta los servicios dirigidos a las empresas. También discutió los cambios hacia el interior del sector servicios, en cuanto a la forma de producción y consumo. Realizó un análisis de la contradicción en la eficiencia entre este sector y el crecimiento total, ya que por un lado su productividad era baja en comparación con la manufactura, pero por otro lado, la aportación del sector servicios al PIB total era cada vez mayor. Manifestó que la importancia relativa del sector servicios es la última medida de desarrollo, la eventual supremacía del sector servicios puede ser inevitable, pero sólo después de un largo periodo de ajuste.

Las ideas de los tres principales autores que inauguraron el estudio de las actividades de servicios confluyen al señalar que la aportación de este sector al cambio estructural de las economías es debido al progreso tecnológico, cuestión que está presente también en la industria y el sector primario, de ahí la importancia de las nuevas tecnologías para los tres sectores y su interrelación.

El cuadro 1 muestra las distintas clasificaciones que dieron algunos autores que comenzaron a estudiar el crecimiento de los servicios. Como se puede observar, hay discrepancias entre ellos en cuanto a la definición del sector secundario y terciario. Desde la mitad de los treinta y hasta la mitad de los sesenta fue el periodo durante el cual se definieron los principales componentes de los tres sectores, frecuentemente en relación con las cuentas nacionales.

Cuadro 1

Distintas clasificación de las actividades terciarias						
Sectores	FISHER 1935	CLARK 1941	CLARK 1957	FOURASTIÉ 1949	KUZNETS 1957	KUZNETS 1966
Manufactura	Secund.	Secund.	Industria	Secund.	Industria	Industria
Construcción	Secund.	Secund.	Servicios	Secund.	Industria	Industria
Emp. Públicas	Secund.	Secund.	Servicios	Secund.	Industria	Industria
Transporte	Terciaria	Terciaria	Servicios	Terciaria	Servicios	Industria
Comunicaciones	Terciaria	Terciaria	Servicios	Terciaria	Servicios	Industria
Comercio	Terciaria	Terciaria	Servicios	Terciaria	Servicios	Servicios
Servicios	Terciaria	Terciaria	Servicios	Terciaria	Servicios	Servicios
Gobierno	Terciaria	Terciaria	Servicios	Terciaria	Servicios	Servicios

Fuente: Delaunay, Jean Claude y Gadrey, Jean (1992)

Algunas publicaciones posteriores son *Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of an Urban Crisis* de William Baumol (1967), saliendo a la luz la última versión de este trabajo en 1985. Este autor observó el crecimiento de los servicios desde el punto de vista de la crisis financiera que sufrieron algunas ciudades de los Estado Unidos, en parte a causa del costo de los servicios. Elaboró un modelo de “enfermedad de costos” que observó en muchos de ellos, y señaló que no se debió a un mal control en los costos o una mala administración de los servicios, sino que fue debido a las diferencias en los métodos de producción y tecnología.

Distinguió dos grandes sectores: un “sector progresivo” en el cual la tecnología, las innovaciones, las economías de escala y la acumulación de capital hacen posible el incremento del producto per cápita, refiriéndose a la industria; el otro es un “sector no progresivo” en donde el nivel de la productividad del trabajo es estacionario por la naturaleza del proceso de producción. La característica de este sector es que el trabajo es en sí mismo el producto final y no da margen para la aplicación de nueva tecnología y capital, refiriéndose a los servicios.

Lo anterior no se puede aplicar a la generalidad de los servicios hoy en día, debido a lo ya comentado, esto es, la incorporación de nuevas tecnologías. Este artículo es criticado por Delaunay y Gadrey (1992) señalando que su punto de vista es limitado, ya que a pesar de que su modelo es simple, elegante y sugestivo, el análisis de la diferencia de productividad no es muy claro, a pesar de esto es un referente en el tema del sector servicios.

Victor Fuchs (1968) también realizó aportaciones para entender el crecimiento de los servicios desde el punto de vista del empleo con su obra *The Service Economy*. El resultado que arrojó su estudio fue que en el futuro se presentaría una economía fuertemente industrializada, con un peso del sector servicios relativamente grande y un sector primario muy reducido. Actualmente, lo pronosticado difiere un poco con la realidad, si bien el sector primario tiene un peso menor en la economía, la industria no está realizando una gran aportación al PIB, y los servicios tienen una gran participación en la economía mundial⁶.

Con respecto a las diferencias de salarios entre los tres sectores, Fuchs encontró que los factores explicativos son la calificación de la mano de obra, el grado de sindicalización, el tamaño de la empresa y su localización dentro de una gran área urbana, más que a la actividad que realizan. Y que las actividades de servicios es una de las ramas en donde se dan los primeros y principales cambios tecnológicos.

Stanback (1971, 2) señaló que el trabajo de Fuchs es bueno e importante, pero los servicios dirigidos a las empresas o empresariales, no son tomados en cuenta: “... tiende a restringir la naturaleza de la transformación destacando casi exclusivamente el papel de los servicios al consumidor y del sector público. Se dio una importancia muy limitada a los cambios en la composición de la demanda “intermedia” frente a la “final”, de lo que resultó que casi se pasó por alto el papel desempeñado por servicios intermedios claves”.

Por lo tanto, al no darle importancia a los servicios empresariales, su estudio deja de lado una parte trascendental del sector, por ello sus resultados deben ser tomados con cautela. En la actualidad, la importancia de los servicios empresariales en la producción económica es relevante. Las nuevas formas de producción inducen a las empresas a contratar servicios de manera externa para ser competitivas, la subcontratación es un signo de las nuevas formas de producción.

⁶ Según los datos disponibles del Banco Mundial (2014). El sector primario representó en el 2011 el 3.1% del PIB mundial, el 26.7% correspondió a la industria y el 70.2% a los servicios.

En términos generales, existen dos grandes ramas que intentan explicar el crecimiento del sector servicios. Por un lado, están los *enfoques agregados de cambio estructural y desindustrialización*, y por otro, se encuentran los de *enfoque desagregado*, en donde se consideró la naturaleza heterogénea del sector.

Dentro de los enfoques agregados se pueden encontrar tres ramas (Del Río, 1992). La primera explica el fenómeno de la desindustrialización y por tanto de la terciarización basado en un modelo de etapas de Rostow⁷. En este enfoque se explica que el declive de la industria es una consecuencia lógica del crecimiento económico.

Una segunda visión explica que la desindustrialización es subyacente a la innovación tecnológica e influenciada también por la crisis económica. Esta innovación tecnológica provoca de una forma más intensa una caída en los requerimientos de fuerza laboral y de las inversiones, apareciendo con ello un incremento de la relación capital/producto. Debido a la caída del empleo en el sector industrial, se elevará el empleo en el sector servicios por la necesidad de emplear la mano de obra expulsada, además de localizar el capital en otro sector que genere una mayor rentabilidad, en este caso, el sector servicios.

Por último, el tercer enfoque propone que la desindustrialización surge debido al desplazamiento de la industria por el sector público, esto es, en las economías desarrolladas, el crecimiento de la administración pública como consecuencia de una mayor demanda de servicios sociales, provoca un mayor campo de actuación del sector público, y por lo tanto, va apropiándose de los recursos financieros y de trabajo calificado que necesita el sector industrial para su desarrollo.

Estas corrientes de pensamiento deseaban mostrar las características de la evolución estructural de la economía, pero arrojaban poca información sobre el comportamiento de los servicios, debido a que tomaban a los tres sectores en forma muy agregada y no consideraban la naturaleza heterogénea de las actividades de servicios.

Por otra parte, el enfoque desagregado es otra corriente de pensamiento que trata de explicar el avance de los servicios tomando en cuenta la gran heterogeneidad del sector. Algo característico de este enfoque es la clara distinción entre la producción y el consumo de servicios. Los “servicios a la producción” son definidos básicamente como servicios destinados a la demanda intermedia o a las empresas, y por otro lado, están los “servicios al consumidor” los cuales son básicamente destinados a la demanda final. Este enfoque propone que el incremento del empleo en los servicios está influenciado por el aumento de la integración de los servicios con la industria, o

⁷ Rostow (1960) estudia las etapas del crecimiento económico y señala cinco: sociedad tradicional, condiciones iniciales para el despegue, despegue, maduración, y consumo de masas. Se reconoce como motor de crecimiento a la industria y se menciona a las industrias que pueden desempeñar mejor ese rol; los servicios, junto con los bienes duraderos representan los sectores punta en la última etapa de crecimiento, que es el consumo de masas.

bien, la mayor integración entre los dos sectores es por el crecimiento de los servicios destinados a la industria, y por lo tanto, a la producción de bienes.

Si bien los enfoques económicos son los que dominan el estudio del sector servicios, también hay otros campos de las ciencias sociales que abordan a este sector para estudiarlo desde un particular punto de vista, y es que no solamente la cuestión económica impacta en la producción, sino que también afecta a la sociedad. Desde la sociología, Alain Touraine (1969) y Daniel Bell (1973) también intentan dar una explicación al crecimiento del sector servicios, y amplían el concepto de servicios, generalizan y prefieren utilizar el término servicios, en lugar de terciario.

La sustitución del vocablo es más que una cuestión lingüística, debido a que la palabra “servicios” se emplea para señalar actividades “terciarias”, pero desempeñadas en todos los sectores. Las actividades clasificadas dentro del tercer sector de la economía se producen en cualquier otro sector económico, de ahí que se prefiera la palabra *servicios* ya que les otorga una mayor amplitud (Moreno y Escolano, 1992).

Para referirse a estos nuevos modelos de sociedad que los sociólogos intentan explicar, se crearon varios términos como “sociedad post-industrial”, “sociedad opulenta” o “sociedad de consumo”. La expresión más difundida es la de sociedad post-industrial y se le atribuye a Touraine (1969, 5). “Se les denominará sociedades post-industriales si se pretende señalar la distancia que las separa de las sociedades de industrialización que las han precedido, y que todavía se mezclan con ellas tanto bajo su forma capitalista como bajo su forma socialista.”

Para Touraine, una sociedad post-industrial no es aquella que alcanzando cierto nivel de productividad, y por lo tanto, de riqueza, puede liberarse de la preocupación de la producción y convertirse en una sociedad de consumo y de tiempo libre. Más bien, lo novedoso es que ahora el crecimiento depende más directamente del conocimiento. Elemento que en la época actual ha cobrado una gran relevancia en las formas de producción contemporánea.

Daniel Bell (1973, 28) retomó unas ideas de Touraine y desarrolló las propias plasmándolas en su obra *El advenimiento de la sociedad post-industrial* señalando la gran transformación de la sociedad estadounidense. “El concepto de sociedad post-industrial remite en primer lugar a cambios en la estructura social, a la manera como está siendo transformada la economía y remodelado el sistema de empleo, y a las nuevas relaciones entre la teoría y la actividad empírica, en particular entre la ciencia y la tecnología”. Con lo anterior nos podemos dar cuenta que la manera imperante de producción fordista-keynesiana estaba llegando a su ocaso, a principios de los años setenta del siglo pasado.

Bell señaló que la sociedad post-industrial es una generalización muy amplia y se comprenderá mejor si se especifican los cinco componentes que integran el término:

1) Sector económico: la sociedad post-industrial, es decir, una sociedad de servicios. La mayoría de los empleos serán en los servicios, lo que representa

un hecho importante en los valores sociales y culturales, además de que el cambio en la demanda de servicios se da siguiendo cierta jerarquía, como es: a) el transporte y los servicios públicos; b) el comercio, la banca, bienes raíces, seguros y servicios relacionados con el consumo de masas; c) en tercer lugar están los servicios relacionados al tiempo libre, vacaciones, entretenimiento, viajes, etc., y d) al final están los servicios que atienden la calidad de vida de la sociedad, como es la educación, la salud, el medio ambiente, la administración pública, etc.

2) Principio axial: la centralidad del conocimiento teórico como fuente de innovación y formulación política de sociedad. Esta nueva sociedad se organiza alrededor del conocimiento con el objetivo de lograr el control social, de la innovación y el cambio, esto dará como resultado nuevas estructuras y relaciones sociales. Con lo anterior, las universidades y los institutos de investigación se convierten en ejes fundamentales de la sociedad.

3) Distribución ocupacional: la preeminencia de las clases profesionales y técnicas. Se origina una alteración en la fuerza productiva y el empleo, donde la mayoría de la gente tendrá un título universitario o una calificación equivalente, los que serán, según Bell, el corazón de la sociedad post-industrial. Ya no solo es importante en *dónde* trabajan las personas, sino el *tipo* de cosas que realizan.

4) Orientación futura: el control de la tecnología y de las contribuciones tecnológicas. Las sociedades modernas han tenido que explorar nuevas fronteras tecnológicas con el propósito de mantener la productividad y cierto nivel de vida, pero muchas veces se tienen efectos perjudiciales, como el D.D.T., la contaminación de los motores a gasolina, industrias contaminantes, etc. Es posible controlar la tecnología, y lo que se necesita es establecer mecanismos políticos para regularizar las nuevas tecnologías.

5) Toma de decisión: la creación de una nueva "tecnología intelectual". Los problemas sociológicos e intelectuales más apremiantes de la nueva sociedad son de "complejidad organizada", esto es, la dirección de sistemas a gran escala, con un gran número de variables en interacción, las cuales deben ser coordinadas para lograr resultados específicos. El objetivo de la tecnología intelectual es el sueño de un alquimista social, el de "ordenar" la sociedad de masas.

Los trabajos de Touraine (1969) y Bell (1973) intentaron dar una explicación de lo compleja que es la sociedad cuando se encuentra trastocada por una nueva realidad económica, la cual hace que cambien los patrones sociales existentes, pero también hay que señalar el hecho de la importancia que le dan al conocimiento en estos grandes cambios que se gestan en la sociedad. Al parecer estamos llegando al nivel que ellos previeron, ya que actualmente existen ciertos rasgos de la sociedad que proyectaron. Nos parece que ya se han cumplido la mayoría de los puntos anteriores, solo restaría el último. Aunque hay que mencionar que esto no es generalizado en el mundo, lo anterior va más acorde con las naciones desarrolladas, en los países en desarrollo algunos se han realizado, y además existen ciertos matices en el cumplimiento de esto ya que no todas las sociedades de los países en desarrollo son homogéneas.

Aportes en la clasificación del sector servicios

Diversos autores, como González et al. (1989), Luna (1989), García y Sanz (1992), Gage y Leshner (2005) por mencionar algunos, señalan que la clasificación de los servicios es una tarea complicada y no se encuentran reflejadas estas actividades en forma correcta en las estadísticas.

Al intentar realizar una clasificación del sector servicios, existen diferentes formas respecto a lo que se considera como servicios, dependiendo el país o según las conveniencias del propio investigador, aun siguiendo la clasificación de las actividades económicas de los sistemas de cuentas nacionales, como señala Luna (1989, 15): 1) “La definición y clasificación de las actividades de servicios varían, considerablemente, de un sistema de cuentas nacionales a otro dificultando las comparaciones internacionales. 2) El exceso de agregación estadística a nivel sectorial. 3) Los problemas de subregistro al no reportarse información sobre las actividades del llamado sector “informal” y/o al subestimarse la participación de los servicios en la medida en que las empresas se autoabastecen de insumos terciarios. 4) La obtención de cifras adecuadas y comparables de valor agregado en actividades de servicios es problemática, y; 5) La inadecuación de las series de tiempo para países en desarrollo dificulta el análisis de tendencias en la producción nacional de servicios”.

Existen varias dificultades para estudiar a los servicios, como ya lo hemos expuesto, uno de ellos es la falta de un concepto generalmente aceptado. Esto lleva a que su estudio y teorización no se pueda realizar fácilmente, y por lo tanto, lo que no se puede conceptualizar no se puede abordar. Es por eso que las estadísticas oficiales no reflejan de una manera fiel la producción de servicios.

Tomando en cuenta lo anterior, distintos autores han realizado clasificaciones propias y ven a las actividades de servicios desde diferentes ópticas. Si bien hasta hoy existe una clasificación mundial propuesta por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) de las actividades productivas llamada Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), esta no es seguida en forma fiel, ya que los diversos países realizan las adecuaciones que consideran pertinentes a esta clasificación. Los académicos también han tratado de seguir las cuentas nacionales pero éstas no son perfectas, y algunos autores han agregado unas y quitado otras actividades. No obstante, de alguna manera todos tratan de rescatar lo más representativo de los servicios, a continuación veremos algunas clasificaciones, y la forma en que las han agrupado los especialistas.

Katouzian (1970) señaló tres categorías, la primera se refiere a los nuevos servicios, la segunda a los servicios complementarios, y la tercera a los viejos servicios. Los nuevos servicios son aquéllos que están relacionados con un consumo de productos manufacturados por parte de la población ya que va ligado al incremento en el ingreso per cápita, como pueden ser: educación, consumo de modernos servicios clínicos y médicos, y entretenimiento en general. Los servicios complementarios toman parte en el proceso de industrialización y se expanden en respuesta a una mayor demanda debido a

una nueva situación productiva, los cuales son: la banca, transporte, comercio, finanzas, etc. Los viejos servicios son aquéllos que crecieron antes de la industrialización, su importancia y contribución han ido a la baja, con el desarrollo de la economía estos servicios han sido continuamente sustituidos por bienes, además de que cambian también las relaciones sociales, un ejemplo de estos servicios es el servicio doméstico.

Sabolo (1975) clasificó las actividades en servicios finales y servicios intermedios. Los primeros a su vez se dividen en tradicionales (actividades domésticas, pequeño comercio, etc.) y nuevos (turismo y actividades de esparcimiento). Los intermedios son los dirigidos a los productores de bienes y productores de otros servicios, esto es, se insertan en la corriente de productos o más servicios, como pueden ser: el transporte, las telecomunicaciones, servicios bancarios, etc.

Abler y Adams (1977) realizaron la siguiente clasificación dividiéndolos en tres sectores: Terciario: abarca las actividades de naturaleza tangible o material como el transporte y las reparaciones; Cuaternario: formado por los servicios de generación de información a gran escala, como las finanzas y seguros, y las actividades estandarizables; Quinario: este sector abarca actividades más especializadas y menos estandarizables.

Browning y Singelman (1978) los clasificaron en cuatro rubros: servicios de distribución, servicios de producción, servicios sociales, y servicios personales. Los servicios de producción son prestados a las empresas para producir bienes o más servicios, como pueden ser: servicios jurídicos, de financiamiento, de diseño, administración, consultoría, etcétera. Los servicios de distribución son los enfocados al transporte, renta de instalaciones para almacenaje, y ventas. Los servicios sociales son aquéllos que satisfacen necesidades individuales, como son: salud, educación, etc., y algunas de naturaleza pública, como la seguridad. Los servicios personales engloban tanto servicios de baja intensidad de capital como de alta intensidad, y se orientan más a los consumidores particulares a diferencia de los servicios sociales, estas actividades pueden ser: servicios domésticos, reparaciones, actividades de entretenimiento y hotelería.

Otra clasificación la realiza Kent (1985) y señala cinco categorías: servicios personales no calificados, servicios personales calificados, servicios industriales, servicios de consumo masivo, y servicios empresariales de alta tecnología. Los servicios personales no calificados son servicios domésticos y personales de todo tipo, los cuales absorben la mano de obra excedente en la economía. Los servicios personales calificados son aquellos que gracias al proceso de industrialización se abrieron nuevas oportunidades, como son: el comercio, administración, etc., pero también están incluidos los servicios públicos. Los servicios industriales nacen debido a los requerimientos de la creciente complejidad de la industria y que requieren de servicios más calificados, como son: banca, seguros, legales, etc. Los servicios de consumo masivo son aquellos que, por un incremento del ingreso, su consumo satisface ciertas necesidades, como son: actividades de ocio, restaurantes, salud, etc. Los servicios empresariales de alta tecnología surgen por el empleo de nuevas

tecnologías por parte de la industria, la cual ha automatizado sus procesos y elevado su procesamiento de datos.

Gutiérrez (1993) (cuadro 2) se basa en la realizada por Browning y Singelman (1978); la aportación realizada por estos autores ha sido una de las más representativas y utilizadas por los estudiosos del tema.

Cuadro 2

Clasificación funcional del sector servicios			
<u>Servicios infraestructurales de conexión general</u>	<u>Servicios comerciales conexión productor-consumidor</u>	<u>Servicios auxiliares a bienes de consevación</u>	<u>Servicios financieros de circulación del capital</u>
Transporte Comunicaciones	Comercio Publicidad Relaciones públicas Estudios de mercado Alquiler de inmuebles Alquiler de bienes muebles Servicios post-venta	Almacenamiento Reparaciones Servicios de limpieza y conservación	Instituciones bancarias Asesoramiento financiero Seguros Otros intermediarios financieros
<u>Serv. especializados a empresas comer. y finan.</u>	<u>Servicios sociales</u>	<u>Serv. grales. de la admon pública</u>	<u>Servicios personales</u>
Administración y gerencia Contabilidad Auditoría Personal Técnicos Computación Legal Seguridad	Educación privada y pública Sanidad privada y pública Otros servicios sociales privados y públicos	Ley y orden Servicios económicos	Hoteles Restaurantes Cuidado personal Servicios recreativos y culturales Servicios domésticos Otros servicios personales

Fuente: Gutiérrez (1993)

Las anteriores clasificaciones han sido un intento por sistematizar el sector servicios respondiendo a los intereses y preocupaciones de los especialistas para comprender la complejidad de este sector. Es difícil abordar el sector servicios como un conjunto de actividades homogéneas ya que al interior del mismo se encuentran actividades tanto tradicionales como modernas, con alto contenido de capital o baja utilización del mismo, elevado capital humano o baja preparación de la mano de obra, con salarios bajos y altos, con actividades inmersas en el mercado pero también con alta participación de la economía informal, además de ser una ventana de oportunidad para las mujeres y el empleo de medio tiempo, ya que en la industria es más complicado encontrar un puesto con esas características.

Si tomamos en cuenta los trabajos realizados para México, tenemos algunos interesantes. Eugenio Rovzar (1983) escribió un artículo llamado *El sector servicios: comportamiento y articulación económica, 1970-1982*, en su estudio establece la hipótesis de funcionalidad, es decir, la respuesta por la articulación de un sector o actividad frente a cambios en otro sector. También aborda en forma más desagregada a los servicios y realiza una clasificación en: 1) servicios empresariales; 2) servicios personales y; 3) servicios públicos.

Manuel Luna (1988) realizó un estudio llamado *La funcionalidad de los servicios en México y Estados Unidos: 1970-1985*, en él pone a prueba las hipótesis de dicotomía, funcionalidad y externación partiendo de los servicios en Estados Unidos y México. Propone cuatro subsectores: 1) comercio; 2) servicios financieros, seguros y bienes inmuebles; 3) electricidad,

comunicaciones y transportes y; 4) servicios comunitarios, sociales y personales.

Fernando De Mateo es otro especialista del sector servicios, ha realizado varios artículos como son *El comercio internacional de servicios y los países en desarrollo* en 1990; *Servicios: sustitución de importaciones y política de liberalización en México* en 1992. En el documento, *El sector servicios en México y su contribución al desarrollo*, publicado en el libro “México: una economía de servicios” de 1991, realiza un análisis tratando de identificar el efecto que tiene el sector manufacturero sobre lo que se consideran actividades de servicios a las empresas como son: comunicaciones, transporte, banca, alquiler de inmuebles, notarios, publicidad, servicios de reparación, y servicios profesionales.

Fernando Chávez es otro autor especialista del tema de los servicios, realizó un estudio muy interesante y desagregado para el periodo de 1970 a 1991 llamado, *Los servicios en México crecimiento, empleo y rentabilidad*, publicado en 1995, y otra obra coordinada con Eduardo Zepeda llamada, *El sector servicios: Desarrollo regional y empleo* en 1996. Chávez (1995) divide el sector servicios en cuatro rubros: comercio, servicios al productor, servicios al consumidor, y servicios públicos.

Gustavo Garza también ha realizado una contribución importante al estudio de los servicios. En sus trabajos *Macroeconomía del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-1998* (2004) y *Distribución espacial del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-2008* (2012) aborda la conformación espacial de los servicios en la Ciudad de México, se menciona la concentración y especialización en esta metrópoli de los servicios al productor. Asimismo, conforme pasa el tiempo los servicios van pasando del centro a la periferia, además de que el PIB terciario va en descenso en esa zona. Otro trabajo que aborda a los servicios, pero esta vez, públicos, es *Servicios generales de la producción en la Ciudad de México* (2006), y divide su estudio en dos, antes del cambio de modelo económico en México, y después del mismo. Otras obras importantes son: *La organización espacial del sector servicios en México* (2006); *Macroeconomía del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-2003* (2008); *Geografía del sector servicios en el norte de México* (2010) (coordinador); *Visión comprensiva de la distribución territorial del sector servicios en México* (2011) (coordinador).

Gustavo Garza ha sido uno de los más autores más prolíficos en cuanto al estudio de los servicios y sus trabajos nos dan una muestra relevante de la dinámica de los servicios en ciertas regiones de México y en determinado momento. No obstante, existe una gran heterogeneidad en este sector y debido a ello todavía el campo para su estudio es amplio.

Los distintos autores mencionados dan cuenta de que a través del tiempo se han abordado los servicios desde distintas ópticas y con una visión particular. El tiempo, el entorno, la dinámica productiva, el conocimiento, las nuevas tecnologías, las instituciones y las redes productivas globales son algunos de

los factores clave para comprender el estudio y aportación de cada uno de los autores para teorizar a los servicios.

Conclusiones

El anterior recuento de los trabajos, fueron realizados en su mayoría para países desarrollados, los autores aportan, desde sus diversas perspectivas y realidad, importantes cuestiones para poder comprender el ascenso de los servicios en la economía desde el enfoque de la productividad, de su aportación al empleo y al PIB, pero también desde el punto de vista social, ya que hay que mencionar que la economía es una ciencia social y por ende los cambios que se den en el plano productivo traerá consecuencias en la sociedad.

Hemos encontrado que existe una falta de consenso en cuestiones conceptuales, metodológicas y estadísticas importantes para abordar el estudio de los servicios, a pesar de ello o tal vez gracias a ello, se pueden estudiar a aquellos desde diversas perspectivas. Los estudios realizados hasta ahora en los países en desarrollo son muy escasos, de ahí la importancia de estudiar, analizar y entender la dinámica de este importante sector en dichas economías de forma general, y en particular analizar lo que sucede al interior de las distintas ramas de servicios, ya que existen actividades muy diferentes entre sí.

Los servicios son un sector de cierta forma “desatendido” por la mayoría de los académicos debido a la no materialización de la mayoría de los servicios, no es fácil analizar algo que depende, en no pocas ocasiones, de un valor subjetivo.

Si bien no existe un consenso definitivo en cuanto a la definición del concepto y de las características de los servicios, sí se han realizado ciertos avances, aunque con las nuevas tecnologías y la activa demanda y oferta de servicios se vuelve un concepto muy dinámico y cambiante.

La escasa teoría de los servicios se debe a que muchos investigadores dan por hecho que los servicios son algo homogéneo, y por ello sus aportaciones son un tanto endeble. No obstante, sí han ayudado a comprender algunas aristas del mismo problema y, en ese sentido, se han logrado avances importantes al entendimiento de este sector. Es relevante no hacer generalizaciones como se acostumbra a hacer en la ciencia económica. El comportamiento de los servicios es distinto en cada país, y por lo tanto es equivocado pensar que existe un comportamiento similar de este sector en economías distintas, pero se pueden agrupar determinados servicios para poder realizar un mejor análisis de los mismos.

Las clasificaciones propuestas responden a los propósitos de cada investigador pero dejan notar que existe una mayor tendencia a estudiar a este sector de manera desagregada. Esto es un gran avance para la comprensión de los distintos tipos de servicios, y poder llegar a una teoría de ellos.

Lo que no se puede negar es la importancia que tienen los servicios en las economías. Debido a ello es necesario e importante mejorar y elevar el nivel de

conocimiento estudio de este sector, ya que es importante en el crecimiento de los países.

Bibliografía

Baumol, W.J. 1967. Macroeconomics of unbalanced growth: The anatomy of urban crisis. *American Economic Review*, vol. 52, no. 3, junio: 415-426.

Bell, Daniel. 1973. *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Alianza Universidad. 1994. España.

CEPAL. 1985. *Los servicios y el desarrollo de América Latina*. Papeles del SELA No. 2, Grupo Editor Latinoamericano.

Chang, Ha-Joon. 2008. *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*. Bloomsbury Publishing PLC.

Chávez Gutiérrez, Fernando J. 1995. *Los servicios en México crecimiento, empleo y rentabilidad*. UAM-Azcapotzalco/Fundación Friedrich Ebert, México.

Clairmonte, F.F. y J. H. Cavanagh. 1986. Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera. *Comercio Exterior*, vol. 36, no. 4, abril: 291-306.

Clark, Colin. 1939. *Las condiciones del progreso económico*. Alianza Editorial, 1976, España.

De Mateo, Fernando. 1991. *El sector servicios en México y su contribución al desarrollo*. México: una economía de servicios, Organización de las Naciones Unidas, UNCTAD, Nueva York.

_____ 1992. Servicios: Sustitución de importaciones y política de liberalización en México. *Pensamiento Iberoamericano*, no. 21: 79-99.

Del Río Gómez, Clemente. 1992. *La evolución de los servicios en España*. Instituto de Estudios y Análisis Económicos, España.

Del Río Gómez, Clemente; Miguel González Moreno y Juan Cuadrado Roura. 1989. Desarrollo económico, cambio estructural y evolución de los servicios. *Economía Revista Vasca de Economía*, no. 13-14: 20-43.

Delaunay, Jean Claude y Jean Gadrey. 1992. *Services in Economic Thought. Three Centuries of Debate*. Kluwer Academic Publisher, United States of America.

Eugenia García, Clara y Luis Sanz Menéndez. 1992. Conceptos y clasificaciones en la economía de los servicios. *Zona Abierta*. Instituto de Estudios Sociales Avanzados, documento de trabajo 92-07. Madrid: 7-46. <http://digital.csic.es/bitstream/10261/2000/1/dt-9207.pdf>.

Fisher, G. B. Allan. 1945. *Progreso económico y seguridad social*. Fondo de Cultura Económica, 1949, México.

Gage, Jonathan y Molly Leshner. 2005. Interwined: FDI in manufacturing and trade in services. *OECD Trade Policy Working Papers*. no. 25. <http://www.eldis.org/vfile/upload/1/document/0708/DOC20834.pdf>.

Garza Villareal, Gustavo. (2012). Distribución espacial del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-2008. *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 27, no. 1 (79) (ene.-abr.): 9-55.

_____ (coord.) 2011. *Visión comprensiva de la distribución territorial del sector servicios en México*. El Colegio de México.

_____ (coord.) 2010. *Geografía del sector servicios en el norte de México*. El Colegio de México.

_____ 2004. Macroeconomía del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-1998. *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 19, núm. 1 ene.-abr.: 7-75.

_____ 2008. *Macroeconomía del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-2003*. El Colegio de México.

_____ 2006. *La organización espacial del sector servicios en México*. El Colegio de México.

_____ 2006. Servicios generales de la producción en la Ciudad de México. *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 21, no. 2 mayo-ago.: 259-295.

González Moreno, Miguel; Clemente Del Río Gómez y José M. Domínguez Martínez. 1989. Los servicios, concepto, clasificación y problemas de medición. *Economía Revista Vasca de Economía*, no. 13-14: 10-19. Dialnet-LosServiciosConceptoClasificacionYProblemasDeMedic-1317365.pdf.

Gutiérrez Junquera, Pablo. 1993. *El crecimiento de los servicios. Causas repercusiones y políticas*. Alianza Economía, Madrid.

Katouzian, M. A. 1970. The Development of the Service Sector: A New Approach. *Oxford Economic Papers*. New Series, vol. 22, No. 3, Nov: 362-382.

Lausen Sancho, José. 2007. La globalización y los servicios. Departamento de Análisis Económico de la Universidad Autónoma de Madrid. Presentado en el Quinto Congreso de Economía de Navarra.

Luna Calderón, Manuel .1988. La funcionalidad de los servicios en México y Estados Unidos: 1970-1985. *Economía mexicana*, CIDE, No. 9-10.

_____ 1989. *Comercio de Servicios: contribuciones al debate internacional*. CIDE. México.

Moreno Jiménez, Antonio y Severino Escolano Utrilla. 1992. *Los servicios y el territorio*. Editorial Síntesis, España.

UNCTAD. Naciones Unidas. 2004. World Investment Report. El giro hacia los servicios. http://unctad.org/es/docs/wir2004overview_sp.pdf. (31 de enero 2013).

Stanback, M. Thomas; Peter Bearse; Thierry Noyelle y Robert Karasek. 1971. *Services, the new economy*. Publigráficos, S.A., México. 1984.

Touraine, Alain 1969. *La sociedad post-industrial*. Ariel, 1973, España.



ISSN: 1886-8452

Vol.6 Número 16, junio 2014

<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

LOS RETOS DE LA DESIGUALDAD EN AMÉRICA LATINA. REFLEXIÓN CRÍTICA DESDE UNA VISTA ECONÓMICA-POLÍTICA.

José Manuel Velázquez Gutiérrez¹

Resumen

Este artículo se enfoca en analizar los orígenes y desafíos de la desigualdad en Latinoamérica. Desde una vista económica-política, se reflexiona la influencia desde el colonialismo ibérico y su impacto en la actualidad, asimismo los retos de la seguridad social y las crisis monetarias recurrentes en la región. También se aborda las ideas sobre la moneda y la Renta Básica, así como comprender las funciones sociales entre el estado redistribuidor y el populismo.

Palabras clave

Desigualdad, Latinoamérica, Colonialismo, Seguridad Social, Moneda, Renta Básica.

**The challenges of inequality in Latin America. Critical reflection from
economic-politic view.**

Abstract

This article focuses on analyzing the origins and challenges of inequality in Latin America. From an economic-political view, the influence from the Iberian colonialism and its impact today also the challenges of social security and

¹ Politólogo y Maestro en Gobierno, Gestión y Democracia por El Colegio de Tlaxcala, México. Actualmente Doctorante en Estudios Políticos de la Universidad Externado de Colombia. velazquez.gutierrez@gmail.com

recurrent currency crises in the region reflects. Ideas about the currency and the Basic Income is also addressed, as well as understand the social roles between redistributive state and populism.

Key words

Inequality, Latin America, Colonialism, Social Security, currency, Basic Income.

La ciencia que llamamos "economía" descansa en una abstracción originaria, consistente en disociar una categoría particular de prácticas -o una dimensión particular de cualquier práctica- del orden social en que está inmersa toda práctica humana.
Pierre Bourdieu

Introducción

Una de las cualidades de Latinoamérica, son el dinamismo y las aspiraciones al desarrollo, asimismo sus diferentes culturas, lenguas, e ideologías, hacen de la región un crisol de abundancia. Pero un común denominador es la desigualdad, la brecha entre la pobreza y la riqueza es abismal e impactante.

Es innegable que uno de los grandes retos económicos y políticos de los gobiernos y sociedades de América Latina, es la disminución del pauperismo a través de políticas públicas y económicas. De esta manera, se invita al lector a realizar propuestas y críticas sobre el actual modelo económico imperante en la región, así como analizar los desafíos que se presentan.

Por tal razón este artículo, se divide en tres partes. En la primera se aborda el origen de la desigualdad, como una herencia del colonialismo español y portugués. Posteriormente, se discute el papel de la seguridad social, y sus diferentes enfoques desde el estado intervencionista hasta el populismo. Finalmente, en el último apartado se analiza el rol que juega la moneda, como un bien público y su importancia como rol catalizador de las aspiraciones de una sociedad.

1. El origen de la desigualdad latinoamericana

Abordar el tema, nos hace referencia a una realidad complicada, que tiene su fundamento en razones históricas y en la actualidad perpetúa un entramado político y social adverso que mantiene a Latinoamérica en una profunda desigualdad, porque aún:

El país de la región con la menor desigualdad de ingreso es todavía más desigual que cualquier país de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (...) La alta desigualdad tiene costos significativos, incrementa la pobreza y disminuye el impacto del desarrollo económico en la reducción de la pobreza (sic), (Banco Mundial, 2005, 1).

Para comprender el origen del problema hay que remitirse a la época del colonialismo, en específico a la Corona española que estaba basada en un estatus medieval, incluso posteriormente “perpetuó la estructura piramidal de los gobiernos de América Latina. Después que los países latinoamericanos obtuvieron independencia, simplemente sustituyeron el control burocrático de Madrid por controles burocráticos centralizados locales” (North, 2000, 146).

Por lo tanto, la desigualdad es histórica, todavía 500 años después se presentan los estragos. Los antecedentes son los europeos arribados a Centro y Sudamérica, quienes tuvieron una ventaja sobre las poblaciones nativas, aunque los nuevos colonizadores eran en menor número en comparación con los habitantes originales, los primeros tenían un nivel de capital humano mayor, contaban con tecnología, armamento y un sistema burocrático, esas ventajas a la larga se impusieron, y conformaron instituciones políticas y sociales. (Banco Mundial, 2005). Desde la visión de North (1993) existen instituciones formales e informales, en éste caso las primeras se han ido transformando a través de los siglos, debido que su ruptura es un cambio radical como las revoluciones; pero las instituciones informales siguen persistiendo en algunos comportamientos de la sociedad Latinoamericana.

Según el Banco Mundial (2005) en el caso Brasileño, durante los primeros 250 años arribaron inmigrantes de los cuales el 70% eran esclavos. Lo cual denotó un predominio de población blanca, y esto persistió durante mucho tiempo. El caso español es similar, donde concentró sus esfuerzos en México y Perú, y sobrevivió a través de diversas instituciones como la *encomienda* (el derecho a mano de obra indígena), la *mita* (mano de obra forzada para las minas) y el *repartimiento* (venta forzada de bienes indios). Pero el caso de los ingleses de las 13 colonias Norteamericanas es un poco diferente, porque originalmente mantuvieron una relativa igualdad. Aunque posteriormente se dieron cuenta que había poca mano de obra forzada y no existía oro, el clima era menos benévolo para los grandes cultivos como la caña de azúcar que era muy rentable para los hispanos, y adicionalmente los franceses y alemanes también mantuvieron una supuesta igualdad debido a la protección de instituciones del viejo mundo. Aunque después los pobladores originales y afroamericanos no disfrutaron de las mismas condiciones de los europeos.

Posteriormente, avanzado el siglo XIX, por ejemplo el caso colombiano arrastrando sus vínculos con los colonizadores, decide ejecutar dos políticas influidas por el pensamiento liberal: libertad de comercio y libre comercio. Para mitad de ese siglo, la deuda colombiana oscilaba en 7.090.000 de libras esterlinas (Rodríguez, 2001b). Posteriormente “Colombia se inclina por el modelo de Bismarck. La baja cobertura del sistema obedece a las dificultades para extender la relación salarial en Colombia y a la con siguiente informalidad del mercado de trabajo” (Rodríguez, 2001a, 74).

Posiblemente una explicación a la situación económica de América Latina es su –capital social- el cual es entendido “como la coherencia social y cultural interna de la sociedad, las normas y los valores que gobiernan las interacciones entre las personas, y las instituciones en las cuales están envueltas” (Meier, 2001, 19). Estas relaciones sociales en la región siguen siendo un entramado cultural que no ha logrado resolver el problema de su acción colectiva (Olson, 1992).

Según el Banco Mundial la ola de globalización ha traído avances tecnológicos, comunicación e inversión internacional. “Por primera vez los países pobres han estado en capacidad de reforzar el potencial de su abundante mano de obra para entrar a los mercados globales de la manufactura de bienes y servicios” (2002, pp. xviii-xix). Esta visión de *World Bank* de catalogar a los países menos desarrollados como fuente de mano de obra barata, sólo perpetúa la desigualdad, la visión ortodoxa neoliberal observa a la región latinoamericana como la zona manufacturera, creyendo que sólo generando inversión extranjera aumentará el nivel de igualdad. Esto enclava una contradicción porque se generan empleos mal remunerados.

2. La Seguridad Social en América Latina.

La seguridad social es un tema muy complicado, lo es aún más en Latinoamérica, porque muchas veces se ha confundido los derechos sociales con el estado redistribuidor y el populismo. Buchanan (1987) al abordar el argumento del estado benefactor, hace una diferencia entre “estado socialista”² y el “estado transferidor”, el primero en referencia a que provee directamente de bienes y servicios públicos o también bienes privados, controlando los medios de producción. En el segundo caso, sólo usa fondos públicos y los transfiere en efectivo a ciertos sectores de la población. Este tipo de estado transferidor es el que comúnmente conocemos como benefactor, sin confundir el “estado redistribuidor” como es el caso mexicano del Partido Revolucionario Institucional que utiliza los recursos públicos para entregarlos a su base de votantes y perpetuarse en el poder. También es recomendable diferenciar del populismo que experimentó América Latina (incluso todavía existen algunos casos), a través de un “pacto social” que mantenía lazos de distribución a través de una intrincada relación entre el gobierno, trabajadores, sindicatos y la burguesía nacional (Dornbusch y Edwards, 1992).

² Sin embargo, Polanyi (1997) comenta que “el socialismo es esencialmente la tendencia inherente en una civilización industrial a trascender al mercado autorregulado subordinado conscientemente a una sociedad democrática” (p. 233).

Una consecuencia del estado benefactor es que ha creado “una subclase permanente de beneficiarios de los programas de bienestar, quienes desconocen lo que es el trabajo y ahora son multigeneracionales en sus roles de beneficiarios de estos programas” (Buchanan, 1987, s/n). Esto hace que se reduzcan el potencial de producción de una nación. Entonces ¿Cuál es la mejor vía para desarrollar una economía nacional?, ¿A costa de sus habitantes concentrando la riqueza en un pocos?. Aunque efectivamente “debe existir una ética del trabajo o del esfuerzo, y esta ética tiene un contenido económico que los economistas aún no han logrado articular en sus teorías, a veces algo sofisticadas” (Buchanan, 1987, s/n).

Existen dos tesis sobre el tema de la protección social: una es sobre el manejo social del riesgo vinculado al individualismo metodológico, y la otra sobre los derechos sociales relacionada con el estructuralismo abierto. La primera es parte de la cultura neoliberal y se basa en el principio universal de la competencia, debido a que sus fundamentos son la racionalidad y tiene una visión minimalista de protección social. En contraposición la segunda tesis es heterodoxa y ha sido propuesta por la Escuela de la Regulación y la sociología económica. Su base es un círculo virtuoso descrito por Lautier entre protección social-productividad-salario-protección social; el objetivo es garantizar derechos civiles y sociales (Rodríguez, 2011). Aunque “en materia de política social en América Latina los derechos se convierten en favores” (Rodríguez, 2011, 56-57), pero aun así la región ha avanzado a través de diversos programas sociales para atenuar las políticas neoliberales.

Una propuesta del economista colombiano Oscar Rodríguez (2011) a la que este artículo se suma, es la idea de -Renta Básica- (RB), la cual propone que para la eficiente protección de los derechos sociales, el estado debe hacer una transferencia por tiempo indefinido a sus ciudadanos, por lo que no habría consecuencia por la pérdida del empleo, también sería más eficiente que un micro-crédito, al impulsar micro empresas y no genera deuda.

Otra respuesta para equilibrar la desigualdad es la justicia distributiva o justicia social, pero está se enfrenta a dos retos: cómo elegir un criterio para

determinar el reparto de costos y beneficios, el otro es la información. Las decisiones deben basarse de acuerdo a la máxima de John Stuart Mill, la mayor felicidad para el mayor número (Salazar, 2003).

3. La moneda y las crisis en Latinoamérica.

En otro sentido la teoría de las convenciones “reconoce que la moneda³ es un bien público y que una de sus funciones es la gestión del riesgo colectivo propio de sistema bancario y financiero” (Rodríguez, 2001a, 65). Entonces, si la moneda es un bien público, por qué no usar las teorías de Keynes para usar el gasto público a través de transferencias en efectivo (Lekachman, 1970), porque la moneda es una institución y está fundamentada en las relaciones de un Estado, ya sea a través de la circulación del metálico hacia la sociedad, ya que el efecto multiplicador, siempre regresará a las arcas estatales.

En relación a lo anterior, en el caso latinoamericano ha tratado sin mucho éxito ejecutar diversos programas sociales que ayudan a atenuar la desigualdad, pero:

Si bien a veces se pueden observar mejoras marginales -por ejemplo, disminución de la desnutrición infantil, prolongación de la esperanza de vida e incremento de la escolarización-, la pobreza persiste. La realidad indica que las perturbaciones macroeconómicas deterioran la manera durable la situación de las capas modestas y pobres de la población, y que los efectos positivos que podrían tener los “programas focalizados” de “lucha

³ Se precisan tres formas distintas de la confianza sobre la moneda: la confianza metódica, la confianza jerárquica y la confianza ética. La primera, la confianza metódica (llamada también “no-desconfianza”), es la más comúnmente formulada. Ella revela el comportamiento individual según el cual cada quien acepta la moneda sin hacerse preguntas, porque los demás hacen lo mismo, lo que significa que se cree, de manera rutinaria, que aquella será aceptada mañana y pasado mañana con el valor que tendrá cada día (Théret, 2001, 9).

contra la pobreza” son aniquilados por la alta volatilidad del crecimiento (Salama, 2005, pp. 36-37).

Esas perturbaciones a las que Latinoamérica está habituada, se debe a que las crisis monetarias aparecen como crisis políticas, crisis de orden político, es decir, del sistema de relaciones políticas que estructuran el modo de ejercicio de la soberanía (Théret, 2001, 20).

Hablar de la crisis de una moneda es, ante todo, la consideración implícita de la moneda como una entidad estructurada, como un sistema perenne de relaciones que asumen diversas formas — símbolos (unidad de cuenta, sello, firma), objetos (medios de pago, monedas, billetes, escrituras), reglas (de cuenta, de pago, de emisión, de cambio)—, como una entidad que entra en crisis amenazando con descomponerse, bien sea, ante todo, porque está mal construida, o también porque puede no ser la adecuada para el contexto societal en el que debe necesariamente inscribirse, o finalmente porque está sometida a ataques violentos provenientes del exterior de su contexto. Ver la moneda como una entidad que se autoestructura conduce, así, *a priori*, a considerarla no a partir de sus múltiples usos funcionales en contexto, sino como un lazo social universal de naturaleza simultáneamente económica, política y simbólica (Théret, 2001, 24).

Entonces, probablemente una de las razones por la cual varios países latinos atraviesan crisis económicas y su consiguiente impacto en sus ciudadanos, se debe a que la moneda desde la visión heterodoxa es un constructo social, que está basado en las relaciones culturales y políticas, por lo tanto las instituciones no permiten un avance, ya que existe poca confianza en los gobiernos de la región. Aunado a las políticas neoliberales aplicadas, han conjugado un círculo vicioso.

La evidencia histórica ofrece un veredicto no menos contundente. Lejos de ser portadoras del progreso social, las políticas neoliberales precipitaron un holocausto social sin precedentes en la historia de América Latina. (...) No hace falta aportar demasiados antecedentes en esta materia: los datos sobre la exclusión social, la injusticia y la explotación imperantes en las sociedades latinoamericanas han conmovido inclusive a algunos de los espíritus más reposados y las

burocracias internacionales más conservadoras, como la del Banco Mundial, por ejemplo (Boron, 2003, 28).

Por lo tanto, la desigualdad se vislumbra como un problema de difícil solución, debido al sinnúmero de aristas internas y externas que confluyen sobre la sociedad y sus respectivos gobiernos. Toda una serie de recomendaciones exógenas no han resuelto los vaivenes de las crisis económicas. Finalmente esta situación plantea retos para los nuevos gobernantes y organismos internacionales, y es necesario un cambio de paradigma sobre la visión de la economía.

Conclusiones

Es evidente que la desigualdad en la región, es una fusión de diversos orígenes, desde la influencia histórica del colonialismo español y portugués que se sigue arrastrando en la actualidad en diversas facetas de la cultura latina, aunado a los dogmas religiosos predominantes, dan como resultado una identidad *sui generis*. También se suman las fracasadas políticas populistas, y posteriormente una nula aplicación de los estados benefactor, que se han desvirtuado en estados redistribuidores, basados en el clientelismo.

Otro factor, son las políticas neoliberales aplicadas como recetas infalibles, que dan como resultado el evidente fracaso en un avance hacia la disminución de la desigualdad. Obviamente al juntar los elementos antes mencionado el fracaso está asegurado. Pero es momento para que la sociedad y el gobierno, rompan con la historia, y se avance a un estado transferidor, ese estado ideal según Buchanan, que permitiría avanzar y proteger los derechos sociales.

La idea de una Renta Básica, sería un avance que proteja a los individuos ante las eventualidades de las crisis mundiales, porque el objetivo de toda sociedad es avanzar y construir relaciones más igualitarias, basados en una justa repartición de los ingresos. Aunque los avances son muy lentos en materia de protección social, porque la tendencia es hacia la privatización, y la informalidad se mantiene como el común denominador de Latinoamérica.

Las visiones ortodoxas, que se siguen aplicando basadas en el individualismo metodológico no permiten entender la idea de colectividad, porque la riqueza se genera de manera conjunta, debido a que los empresarios necesitan tanto de la mano de obra como viceversa, pero el problema es que se observa a la región sólo como el patio trasero de los países desarrollados, donde se le mantiene a la población idónea para la manufacturación de los capitales extranjeros. Si se sigue perpetuando esa forma de explotación disfrazada de desarrollo, los avances están tendientes a una sociedad hobbesiana, basada en una guerra de todos contra todos (Boron, 2003).

En conclusión, los retos que se enfrentan no son fáciles, pero tampoco es imposible. La relación de la economía con la sociedad debe situarse a un nivel más social, no sólo las recetas ortodoxas funcionaran en Latinoamérica, que se ha demostrado su poca eficiencia. Es necesario mirar a la región y comprender sus comportamientos culturales que impactan en el desarrollo. Por ejemplo, el concepto de desarrollo es muy diferente para un europeo que para un habitante de la región andina, sus cosmovisiones con opuestas, de tal forma que primero se debe entender la concepción que tiene la sociedad latina que es multicultural.

Referencias Bibliográficas

Banco Mundial (2002). *Globalización, crecimiento y pobreza*. Alfaomega, Bogotá, D.C.

Banco Mundial. Ferrari, Perry *et al.* (2003). *La desigualdad en América Latina y el Caribe. ¿Ruptura con la historia?*, Washington, D.C.

Boron, Atilio. (2003). *Estado, capitalismo y democracia en América Latina*. FLACSO, Buenos Aires.

Bourdieu, Pierre. (2000). *Las estructuras sociales de la economía*, Manantial, Buenos Aires.

Buchanan, James. (1987). “Consecuencias económicas del Estado Benefactor” en: *Revista Libertas*, Instituto Universitario ESEADE, Argentina.

Dornbush, Roudiger y Edwards, Sebastian. (1992). *La macroeconomía del populismo en América Latina*. Fondo de Cultura Económica, México.

Lekachman, Robert. (1970). *La era de Keynes*. Alianza Editorial, Madrid.

Meir, Gerald. (2002). “La vieja generación de economistas del desarrollo y la nueva”, en: Meir y Stiglitz, *Fronteras de la economía del desarrollo*, Banco Mundial.

North, Douglass C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.

_____ (2000). “La evolución histórica de las formas de gobierno”, en: *Revista Económica Institucional*, No. 2.

Olson, Mancur. (1992). *La lógica de la acción colectiva*. Limusa, México.

Pérez Salazar, Mauricio. (2003). *La razón liberal. Economía, política y ética en la obra de John Stuart Mill*. Universidad Externado de Colombia.

Polanyi, Karl. (1997). *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*.

Rodríguez, Oscar. (2001a). “Economía institucional, corriente principal y heterodoxia”, en: *Revista Económica Institucional*, No. 4.

_____. (2001b). *Estado y mercado en la economía clásica*. Colección Pretexto No. 13, Universidad Externado de Colombia, Bogotá.

_____. (2011). *Programas de investigación en protección social y políticas públicas*. Universidad Javeriana.

Salama, Pierre. (2005). “Pobreza: la lucha contra las dos “v”, volatilidad y vulnerabilidad”, en: Oscar Rodríguez (Coord.) *Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social*. CID Universidad Nacional de Colombia.

Théret, Bruno. (2001). “La moneda a través del prisma de sus crisis de ayer y de hoy”, en *La moneda develada por su crisis*. Universidad Nacional de Colombia.



ISSN: 1886-8452

Vol.6 Número 16, junio 2014

<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

¿TIENDEN LAS PERSONAS CASADAS A DISCRIMINAR PREFERENTEMENTE A FAVOR DEL CRITERIO DE LOS PRECIOS EN LA COMPRA DE PRODUCTOS BÁSICOS? EVIDENCIA EMPÍRICA PARA LA COMPRA DE ACEITES COMESTIBLES EN LA CIUDAD DE CULIACÁN, SINALOA, MÉXICO.

Julio César Cenicerros Angulo.

Resumen.

En el presente trabajo se trata de probar la relación existente entre el estado civil manifiesto del comprador de aceites comestibles, y el criterio de compra expresada bajo la dicotomía: Precio del producto vs. Diferenciación del mismo. Investigación realizada en la ciudad de Culiacán, Sinaloa México durante el Verano de 2011 en la etapa de levantamiento de la información y, finales de 2012 en su etapa de análisis, a través de una muestra de 349 compradores; en donde se presentan los resultados, validados a través de Análisis de Regresión Logística Binaria, potencializando la prueba con Bootstrapping; en forma concluyente se tiene que, no existe una relación significativa a un nivel $\alpha=0.05$, entre la variable demográfica de segmentación basada en el estado civil del comprador con relación al criterio de compra binario del consumidor. Por esta

razón es de gran trascendencia para el especialista en mercadotecnia atender de manera especial los aspectos relacionados con la diferenciación de productos.

PALABRAS CLAVES: Diferenciación de Productos, Variables de Segmentación, Análisis de Regresión Logística Binaria.

Summary.

This current work aims to prove the existing relation between the declared marital status of the buyer of cooking oils, and the purchasing criterion expressed in the dichotomy: Product price vs. its differentiation. Research conducted in the city of Culiacan, Sinaloa, Mexico during the summer of 2011 for the survey stage, and the end of 2012 during its analysis phase, through a sample of 349 shoppers; the results are presented, validated through a binary logistic regression analysis. Conclusively, it follows that there is no significant relation at a level $\alpha=0.05$ between the demographic variable of segmentation based on the marital status of the buyer with relation to the binary shopping criterion of the consumer. For this reason, it is of great significance for the specialist in marketing to pay special attention to the aspects related to product differentiation

Keywords.

Product differentiation, segmentation variables, binary logistic regression analysis.

1.- Introducción.

El antecedente inmediato de la presente investigación se deriva directamente de la investigación precedente *Diferenciación de Productos a través de Regresión Logística Múltiple. El caso de los Alimentos Básicos*. Que el autor presento como requisito en la investigación para la consecución del grado de Doctor en Administracion, derivando de ello una serie de ventanas de oportunidad para futuras indagaciones, siendo en esta ocasión, el planteamiento relativo a la importancia

significativa de las características de segmentación en los compradores de productos básicos que optan por el requisito para la adquisición de satisfactores el criterio de diferenciación de productos en contrapartida al criterio prevalente de los precios. De esta forma se establece una liga natural con la temática tratada por el autor de la cual se retoman y trabajan algunos aspectos íntimamente relacionados.

Por consiguiente, el propósito de trabajar en el diseño de modelos para el área de negocios y estudios de mercados concentrando fuertemente la atención, particularmente en el campo de la diferenciación de productos y, las variables de segmentación en las decisiones de los consumidores como elementos concluyentes en la discriminación que se hace entre el criterio de precios contra el basado en la diferenciación de atributos en el producto, tiene correspondencia con el reto que se plantean las organizaciones de distinguirse del resto de los competidores entre empresas y productos y, en conocer las variables estratégicas en la segmentación de su mercado y, con ello lograr un posicionamiento efectivo teniendo como corolario deseable en consecuencia, un cierto grado de control monopólico sobre el precio de la mercancía que ofrece en el mercado.

De esta manera, es de trascendencia mayor la actividad de identificar, seleccionar y especificar las principales características (de los consumidores), que deben ser predichos y analizados en el proceso para la incorporación de éstos elementos en la explicación de la importancia que revisten en la toma de decisiones por parte del comprador de productos básicos.

Paralelamente, los esfuerzos y la tendencia hacia la definición del tipo de modelos a utilizar para propósitos de pronósticos y de diagnósticos comerciales direccionan hacia los prototipos multimétodos, así, según Padgett, citado por Kerlinger (2001), éstos, consisten en una mezcla de elementos cuantitativos y cualitativos en la explicación de un fenómeno de interés, por ejemplo en las áreas de la administración, economía, mercadotecnia, entre otras disciplinas sociales. Lo que motiva fuertemente la investigación a abreviar en el camino de los modelos de elección discreta.

De acuerdo a Ceniceros (2001), hasta aquí es clara la necesidad de establecer lineamientos para encauzar correctamente el esfuerzo en la consecución de estos propósitos a saber el diseño de modelos; sin embargo, esta etapa plantea los siguientes aspectos, primero; la inserción de los negocios en un ámbito de competencia internacional antes no vista, lo que traza el problema de reingeniería de procesos y la consideración de escenarios cambiantes para la instrumentación de estrategias de competitividad en los negocios, ante la vorágine de acontecimientos en el corto

plazo que cambia rápidamente la posición competitiva de los países y sus mapas tecnológicos. En segundo lugar, el cambio vertiginoso en las tendencias económicas, financieras, tecnológicas, políticas, condiciona a las organizaciones comerciales a un estado de la naturaleza de incertidumbre en donde el factor información adquiere una dimensión vital.

Un ambiente de esta naturaleza dificulta el proceso de toma de decisiones en la empresa, de allí la importancia capital de trabajar arduamente en el diseño de estrategias (diferenciación de productos, segmentación, *v., gr.*) para lograr posicionar efectivamente a la empresa y sus productos, distinguiéndola de los competidores. Una vez, que el administrador se da cuenta de la complejidad del macro ambiente de los negocios, desecha generalmente los métodos poco robustos y, se compromete seriamente con análisis que utilizan una mayor cantidad de información y planeación de sus actividades, buscando establecer o distinguir su ventaja competitiva.

Sin duda, es manifiesta la importancia de diferenciar los productos alimenticios básicos ya que trae entre otros beneficios para la empresa, el contar con un poder de mercado y cierto control sobre el precio que cobra al consumidor, dándole cierto grado monopólico y, adicionalmente un importante posicionamiento del producto en la mente del consumidor, lo que permite a la empresa buscar en el más largo plazo la fidelidad de los clientes hacia el producto, generando de paso confianza sobre el mismo y prolongando su horizonte de vida en el mercado; situación que transfiere como consecuencia deseada un importante flujo económico en pago de remuneraciones y desde el punto de vista social, quizás lo más importante, la conservación de las plazas de trabajo, entre otros beneficios. Sin embargo, para que ello fructifique, antes es necesario segmentar o estratificar a los grupos de consumidores por lo que reviste de especial importancia el correlacionar y determinar la contribución individual de cada variable de segmentación en las personas que opten o se decidan por el criterio de la diferenciación de atributos en la toma de decisiones con relación a los productos básicos a adquirir frente a la alternativa decisoria del criterio de los precios, de allí, que en esta propuesta de investigación se busque explorar por la estrategia de elecciones discretas, a través de un modelo pues, que discrimine la variable dependiente en forma binaria (precios vs atributos).

Observemos también que, con la necesidad descrita hasta ahora, es de suma trascendencia el desarrollo de prototipos para la diferenciación de productos en base a criterios de segmentación a través de modelos de elección discreta ya que, en la disertación teórica de la mercadotecnia en este

tema se ha enfatizado en aspectos propiamente generales al reconocer solo orientaciones en el tratamiento del tema de interés presentando un área de procedencia para la investigación y la práctica ante la ausencia de modelos que vengan a contribuir en forma práctica y concreta a resolver falencias en este campo de conocimiento.

2.-Estrategia Metodológica.

2.1. Enfoque de investigación.

En cuanto al tratamiento y cumplimiento de los objetivos planteados en la investigación se guiarán por el acatamiento a la metodología tradicional econométrica, concretizado a través del modelo de regresión logística múltiple (RLM), en donde en primera instancia se parte del planteamiento de la teoría y de las hipótesis, para posteriormente especificar el modelo de acuerdo a la aportación teórica, obtener la información y estimar los parámetros del prototipo econométrico.

2.2. Contexto de la investigación.

La presente investigación, se desarrolla en la ciudad de Culiacán, Sinaloa con el levantamiento de la información. La estratificación del área se realizará dividiendo la ciudad en 4 regiones (Norte, Sur, Noreste y Noroeste) abarcando prácticamente la totalidad de los centros comerciales (hipermercados), en donde los consumidores ordinariamente realizan la compra de los alimentos básicos. A continuación, se presenta la relación de hipermercados y su correspondiente número de personas encuestadas en esos sitios:

Cuadro 1. Negociaciones y número de encuestas aplicadas.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Ley Juan José Ríos	20	5.7	5.7
Ley Rubí	20	5.7	11.5
Ley los Ángeles	15	4.3	15.8
Mz Centro	20	5.7	21.5
Mz Las Américas	20	5.7	27.2
Bodega Aurrera Estadio	10	2.9	30.1
Mega Campiña	10	2.9	33.0
Ley Express Villa bonita	10	2.9	35.8
Mz Calzada	16	4.6	40.4
Mz Guadalupe	13	3.7	44.1
Wal-Mart Montebello	31	8.9	53.0

Soriana Abastos	21	6.0	59.0
Ley Plaza Fiesta	15	4.3	63.3
Ley Del Valle	15	4.3	67.6
Mz Lomalinda	16	4.6	72.2
Ley Palmito	16	4.6	76.8
Soriana Zapata	16	4.6	81.4
Soriana Barrancos	12	3.4	84.8
Ley Humaya	20	5.7	90.5
Mz plaza norte	10	2.9	93.4
Mz santa fé	10	2.9	96.3
Wal-Mart Humaya	13	3.7	100.0
Total	349	100.0	

Fuente: elaboración propia.

2.3. Universo y procedimiento muestral.

El universo de la presente investigación se encuentra conformado por todas aquellas personas que realizan la compra de productos básicos en la ciudad de Culiacán, no pudiéndose determinar numéricamente ya que, en algunas ocasiones se trata de hogares con solo un decisor, en otros casos con hogares de 2 o más personas que realizan las compras. Con relación al tipo y procedimiento en la determinación y selección de los participantes en la muestra tenemos lo siguiente:

Se realiza una nueva prueba piloto durante el verano del 2011, para determinar el tamaño de muestra aplicada a compradores, para contrastarla con la realizada durante los días 12 y 15 de Junio de 2008, en hipermercados de la localidad con el propósito de determinar los nuevos valores de p (proporción de compradores que privilegian el precio en la compra de productos básicos) y

$q = 1 - p$, a través del método de entrevista personal de intercepción en centros comerciales,

seleccionando en forma aleatoria a cada $k = 3$ sujetos haciéndole la pregunta clave, sobre cuales

es el principal criterio utilizado en la compra de aceites comestibles. Siendo las categorías de respuestas:

1.- Precio.

2.- Características del producto.

Cuadro 2. Resultados de la prueba piloto realizada en el 2008.

Hipermercado	Precio	Características del producto	Total
MZ Centro	5	7	12
Ley Centro	5	5	10
MZ de las Américas	5	10	15
Soriana Universitari	9	6	15
Wal-Mart 68	4	11	15
Sams Montebello	6	9	15
TOTAL	34	48	82
Proporción	.41	.59	1

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, para realizar la encuesta se procederá a determinar el tamaño de muestra de la siguiente manera:

Niveles de error (ϵ) y confianza en la determinación del tamaño de muestra probabilística con proporciones (n_p) cuando se desconoce la población (N).

Cuadro 3. Determinación del tamaño muestral.

p	$q = 1 - p$	ϵ	Nivel de confianza	n_p^*
.41	.59	5%	95%	371
.41	.59	5.5%	95%	307
.41	.59	6%	95%	258
.41	.59	5%	94.12%	346
.41	.59	5.5%	94.12%	286

Fuente: Elaboración propia.

$$* n_p \frac{Z^2(p)(q)}{\epsilon^2}$$

Tratándose de estimación de proporciones entre los que deciden la compra preponderantemente a través de la variable precio y los que se deciden por las características (atributos) del producto, se empleará un error de 5.0% y un nivel de confianza del 95%, así como las proporciones que se obtendrán con anterioridad en la prueba piloto, en la determinación del tamaño mínimo de muestra.

Es importante recordar que en el trabajo realizado durante el año 2008 se aplicaron 310 cuestionarios. Ahora se aplicarán con los valores actualizados de p y q un total de 349 cuestionarios.

2.4. Diseño de investigación

El presente trabajo se corresponde con un diseño de investigación de tipo no experimental en donde se relacionan y explican a través de una función de tipo discreta la variable dependiente binaria (diferenciación de producto frente a precios), por medio de covariables (segmentación), explicativas seleccionadas a través de la aportación teórica sobre segmentación de consumidores. Así mismo, se trata de un estudio de tipo transversal.

2.5 Proceso de recolección de datos

La encuesta se realiza preferentemente en el horario de 10 a.m. a 12 p.m., seleccionando en forma aleatoria sistemática en intercepción en centro comercial a cada $k = 3$ sujetos y, buscando que cada establecimiento comercial cubriese geográficamente la región seleccionada (cuadrante) y determinando el número de entrevistas a realizar.

2.6. Procedimiento general y procesamiento de datos.

Para llegar a estimar definitivamente el modelo con fines de diagnóstico y predicción, se procede en términos generales de la forma siguiente:

- _ Revisión teórica de los factores de segmentación, diferenciación y modelos de elección discreta.
- _ Análisis de la información secundaria, lo que permitirá comprender de mejor manera el problema de investigación.
- _ Selección del método de recogida de datos en escala métrica y no métricas a través de la técnica de la encuesta.
- _ Preparación y redacción del cuestionario.
- _ Diseño del plan de muestreo y determinación del tamaño de la muestra.
- _ Plan para análisis de la información.

_ Estimación los parámetros del modelo seleccionado que permita entender la contribución y explicación de cada variable de segmentación seleccionado en la diferenciación del producto.

En cuanto al procesamiento y análisis los datos, se utilizará el paquete estadístico SPSS V.19.

3.- Los paradigmas de dependencia: regresión logística simple y múltiple en el estudio de la segmentación y la diferenciación de productos.

En el presente tratado consideremos una primera aproximación a los modelos para validar empíricamente el problema de la diferenciación de productos alimenticios básicos, entonces se parte de la ecuación (1) con la incorporación de un término de error estocástico (ε):

$$(1) \quad k = \omega_1 x_1 + \omega_2 x_2 + \omega_3 x_3 + \dots + \omega_n x_n + \varepsilon.$$

Por lo tanto, de la expresión anterior, se pueden identificar los siguientes elementos estructurales, *vid.*, Gujarati (2010), que permitirán en lo subsiguiente ir revisando y evaluando la factibilidad de los modelos propuestos en la consecución de los objetivos planteados en la investigación:

- 1.) κ , *valor teórico (variable respuesta).*
- 2.) ω_n , *parámetros o coeficientes de la ecuación.*
- 3.) x_n , *variables independientes.*
- 4.) ε , *residual o término de error estocástico.*

Analicemos, pues, el modelo de Regresión Logística (RL), a la luz de su estructura funcional. Primero, con relación a los valores κ , tenemos que para Hair, Anderson, Tatham y Black (1999), en una primera versión de este modelo la consideran como una variable dicotómica (binaria), es decir, se refieren a una variable respuesta de dos grupos, a diferencia de la Regresión Múltiple, (RM) que predicen las probabilidades de ocurrencia del fenómeno a analizar. Por lo que los valores respuesta se encuentran acotados entre los valores 0 y 1.

Para modelar la relación funcional entre k y las x_n Hair., *et. al.*, (1999), nos presentan la siguiente representación sigmoide:

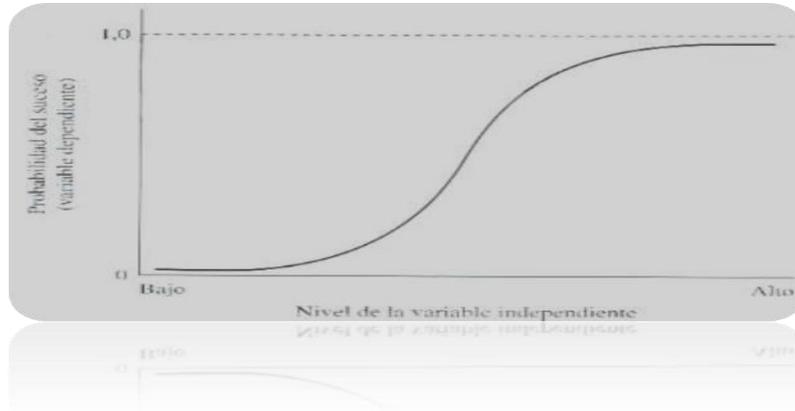


Figura 1. Representación sigmoidea de la función logística.

Fuente: Tomado de Hair., *et., al.*, (1999: P. 281)

Especificando, la parte generalizada funcional de κ , en su forma operativa, según Gujarati (2010), tenemos que:

Si p_i = probabilidad de éxito de un evento determinado.

Una forma de modelar un problema con variable dependiente dicótoma, puede ser:

$$(2) \quad p_i = \frac{1}{1 + e^{-z_i}} \quad \text{Función de Distribución Logística.}$$

$$\text{Donde } z_i = \beta_1 + \beta_2 x_i$$

∴ La probabilidad de no ocurrencia del evento, se puede establecer como:

$$1 - p_i = \frac{1}{1 + e^{z_i}} \quad \Rightarrow \quad \text{La variable respuesta puede quedar expresada como la siguiente}$$

$$\text{razón de probabilidades (odds ratio): } \frac{p_i}{1 - p_i} = \frac{1 + e^{z_i}}{1 + e^{-z_i}}$$

Para Figueroa (2009), los problemas a abordar del modelo precedente quedan resueltos, si p_i toma

valores de 0 y 1 de la siguiente manera:

$$\text{Si, } z \rightarrow \infty \Rightarrow p_i = \frac{1}{1 + \frac{1}{e^z}} = \frac{1}{1 + \frac{1}{e^\infty}} = \frac{1}{1+0} = 1$$

$$\text{De la misma forma, Si, } z \rightarrow -\infty \Rightarrow p_i = \frac{1}{1+e^\infty} = 0$$

Ahora bien, este modelo también puede ser presentado de la siguiente manera en relación a su variable respuesta, así para Pyndyck y Rubinfeld (2001), el modelo se basa en la siguiente expresión de probabilidad logística acumulativa:

$$(3) \quad p_i = f(z_i) = f(\alpha + \beta x_i) = \frac{1}{1 + e^{-z_i}} = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + \beta x_i)}}$$

Donde e , base de logaritmos naturales ≈ 2.718 , el autor retoma (3) y multiplica ambos lados de la ecuación por $1 + e^{-z_i}$ y se obtiene $(1 + e^{-z_i})p_i = 1$, para luego dividirlo entre p_i y restándole 1,

tenemos: $e^{-z_i} = \frac{1}{p_i} - 1 = \frac{1 - p_i}{p_i}$, como $e^{-z_i} = \frac{1}{e^{z_i}} \therefore e^{z_i} = \frac{p_i}{1 - p_i}$ aplicando el logaritmo natural

en ambos lados, tenemos que:

$$Z_i = \log \frac{p_i}{1 - p_i}$$

Por tanto, retomando (3), finalmente se puede expresar la variable respuesta como:

$$(4) \quad \log \frac{p_i}{1 - p_i} = Z_i = \alpha + \beta x_i$$

Autores principales en la Regresión Logística son Hosmer y Lemeshow (1989), que en su trabajo clásico Applied Logistic Regression, razonan de la siguiente manera en relación al valor esperado de la variable respuesta en una función lineal como:

$$E(y/x) = \beta_0 + \beta_1 x$$

De donde se establece que x se mueve en rangos de $-\infty$ y ∞ . Pero con variables de respuesta de tipo dicotómica los rangos se establecen en $[0 \leq E(y/x) \leq 1]$ Si, $\pi(x) = E(Y/x)$, Por lo tanto el modelo Logístico se especifica como:

$$(5) \quad \pi(x) = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 x}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 x}}$$

Finalmente, efectúan una transformación logística definiéndola en términos de: $\pi(x)$, así,

$$(6) \quad \varphi(x) = \ln \left[\frac{\pi(x)}{1 - \pi(x)} \right] = \beta_0 + \beta_1 x$$

Para seguir a Ferrán (2001), digamos que: $\frac{\pi(x)}{1 - \pi(x)} = \frac{\delta}{\lambda}$ y $\varphi = \beta_1 x_1 + \dots + \beta_p x_p + \beta_0$, entonces:

$\lg \left(\frac{\delta}{\lambda} \right) = \varphi$ \therefore una forma adicional de presentar el modelo es:

$$(7) \quad \left(\frac{\delta}{\lambda} \right) = e^{\beta_0} (e^{\beta_1})^{x_1} \dots (e^{\beta_p})^{x_p}$$

Segundo, con relación a ω_η , parámetros o coeficientes de la ecuación (en términos generales), se tiene que para Gujarati (2000), esos parámetros quedan expresados en términos de las siguientes literales: β_1 y β_2 , así tenemos que, si: $\ln \left(\frac{P_i}{1 - P_i} \right) = Z_i$, \therefore linealizando la expresión, $Z_i = \beta_1$ y

$\beta_2 x_1$, ahora bien, ¿qué interpretación hace el autor de estos coeficientes o parámetros?. En el contexto de un problema que relaciona los niveles de ingreso con las probabilidades de adquirir una casa, Gujarati (2010), comenta:

La interpretación del modelo logit es la siguiente: β_2 , es la pendiente, mide el cambio en ℓ ocasionado por un cambio unitario en x , es decir, dice cómo el logaritmo de las probabilidades a

favor de poseer una casa cambia a medida que el ingreso cambia en una unidad, por ejemplo US \$ 1000. El intercepto β_1 es el valor del logaritmo de las probabilidades a favor de poseer una casa si el ingreso es cero. (P.544).

Ahora bien, si la variable dependiente queda expresada como un odds ratio, según Hair, et., al. (1999), entonces, los coeficientes quedan expresados como exponentes en la siguiente expresión:

$$(8) \frac{prob_{(evento)}}{prob_{(noevento)}} = e^{\beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_n x_n}$$

Por lo que es necesario, volver a transformarlos al aplicarles el *anti log*, los signos de los coeficientes, entonces se interpretarían de la siguiente manera:

Cuadro 4. Signos e interpretación de los odds ratio.

Fuente: Elaboración propia con información de Hair, et., al. (1999: P.283).

Complementando lo anterior, de acuerdo a Álvarez (1995), con respecto al significado de los coeficientes y signos en la explicación o contribución de la variable de respuesta binaria tenemos que:

El signo de los coeficientes tiene un significado importante. Si los coeficientes de las variables son positivos, eso significa que la variable aumenta la probabilidad del suceso que estamos estudiando. Si este fuera una enfermedad, el factor cuyo coeficiente es positivo aumentaría la probabilidad de padecer la enfermedad y, por lo tanto, dicho factor sería un factor de riesgo. Si el coeficiente es negativo, el factor cuyo coeficiente es negativo disminuye la probabilidad del suceso que estamos estudiando; en caso de que dicho suceso fuera una enfermedad, estaríamos ante un factor de protección. (P.158).

Tercero, en lo que se refiere a las variables independientes o explicativas en el modelo (RLS), un

Signos de los β_i	Transformación anti log	Odds ratio
positivo	> que 1	Aumentara
negativo	< que 1	Disminuirá
cero	= 1	No produce cambios

modelo simple solo incluye una variable explicativa, pudiendo representarse de la siguiente manera:

$p = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 x_1)}}$, pero así mismo, un modelo se puede especificar como un modelo múltiple de la

siguiente forma: (9) $p = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_k x_k)}}$,

Es importante destacar que las variables explicativas pueden ser tanto cuantitativas como cualitativas. En el caso de las cualitativas es necesario convertirlas en dummy. Ésta es una variable cualitativa, siempre y cuando tengan la propiedad de ser codificadas en forma numérica con la regla conocida de que si se tienen K , número de categorías, entonces habrá que crear $K-1$ variables dummy. Álvarez (1995).

Pasemos al examen, ¿Qué sucede cuando en un modelo RL, se tienen más de una variable explicativa? Es necesario comprobar entonces si existe efecto interacción entre las variables consideradas en el modelo, de tal forma que si retomamos la ecuación (9) y la simplificamos,

obtenemos la siguiente ecuación: (10) $p_i = \frac{1}{1 + e^{-z_i}}$, el exponente puede tener incluidos varias

χ^2 , por ejemplo si:

$$(11) \quad Z = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_1 x_3 + \beta_5 x_1 x_2 x_3$$

Siguiendo el razonamiento anterior, se habla de un modelo con interacción binaria ($\beta_4 x_1 x_3$) en la primer parte y de una interacción terciaria ($\beta_5 x_1 x_2 x_3$), en la última parte. Para obtener al final un modelo de regresión logística múltiple (RLM).

Cuarto, como parte estructural del modelo tenemos el término de error, residuales o perturbación aleatoria (ε). Así, Pyndyck y Rubinfeld (2001) relacionan la probabilidad de éxito con las variables explicativas, suponiendo que la media del residual es cero. Luego, púes:

$$E(\varepsilon_i) = (1 - \alpha - \beta x_i) p_i + (-\alpha - \beta x_i) (1 - p_i) = 0, \text{ por lo que en términos de } p_i = \alpha + \beta x_i,$$

$$\therefore 1 - p_i = 1 - \alpha - \beta x_i$$

Cuadro 5. Distribución de probabilidades de ε_i .

y_i	ε_i	Probabilidad
1	$1 - \alpha - \beta x_i$	p_i
0	$-\alpha - \beta x_i$	$1 - p_i$

Fuente: Tomado de Pyndyck y Rubinfeld (2001: P. 314)

Otra forma de formular lo anterior lo tenemos en Hosmer y Lemeshow (1989), cuando fija el valor de salida como: $y = \pi(x) + \varepsilon$, donde π , es la probabilidad de éxito del evento considerado, \therefore si $y = 1$, entonces, $\varepsilon = 1 - \pi(x)$ con probabilidad $\pi(x)$ y el caso complementario, si $y = 0$, entonces $\varepsilon = -\pi(x)$, con probabilidad $1 - \pi(x)$, por lo que el residual se distribuye de acuerdo a $\sim (0, \pi(x)[1 - \pi(x)])$

En donde la media de una distribución binomial, se obtiene de $\mu = n\pi$, en cambio la varianza, se obtiene de $\sigma^2 = n\pi(1 - \pi)$. Según Lind, Marchal y Wathen (2005).

Para concluir, Gujarati (2010), plantea que la distribución del error (u_i), cuando el número de casos es elevado (N), sigue una distribución normal (N) como:

$$(12) \quad u_i \sim N\left[0, \frac{1}{N_i p_i (1 - p_i)}\right]$$

4.- Resultados y Discusión.

En este apartado es importante destacar en este bloque un total de 8 variables dentro de la base o factores de segmentación demográfica. Estas son; Genero, edad, número de personas que contribuyen en el gasto familiar, número de habitantes por hogar, educación, ocupación, estado civil e ingreso mensual. De la misma forma importante es, prevenir sobre la dificultad en la presentación de la información en forma desplegada por la gran cantidad de categorías de respuesta en total. En este sentido se procederá a relacionar aquellas variables con fuerte implicancia teórico mercadológica y, con nivel de medición categórica en función de la variable dependiente. Para ello, cada una de las variables independientes sucesivas (covariables) por si solas (manteniendo constantes las demás), se someterán a la prueba de hipótesis nula inicial de que no se encuentra

significativamente relacionada con la variable dependiente. Esto con el propósito de ir detectando en primera instancia aquellas variables que son sospechosas de ser buenas candidatas en la conformación del modelo y, por otro lado que haga posible detectar dentro del bloque estudiado el peso específico de cada variable de segmentación. Para comprender mejor el proceso enseguida se procederá a realizar la corrida con aquellas variables candidatas a ser incluidas en el modelo.

La exacta observación del estado civil de las personas puede llevarnos a cuestionar por ejemplo. ¿Es el consumidor soltero quien con mayor frecuencia tiende a seleccionar el criterio de diferenciación o atributos del producto en la adquisición de aceites comestibles o en general de artículos básicos? ¿Tienden las personas casadas a optar por los precios de los productos como criterio de discriminación en la compra de este tipo de productos? Interesante conocer las respuestas a estas interrogantes por ello debemos darle especial énfasis a esta variable de segmentación del consumidor. Dada la fuerte preeminencia de las personas con el status declarado como casados, es conveniente intentar reconvertir esta variable a dicotómica. Pudiendo quedar de la forma siguiente: Casados (207 personas) que representan el 61.1% de la muestra total y no casado (132 sujetos), que se constituyen en el 38.9% de la muestra. Para mayor detalle de la forma a en cómo se estructura la variable estado civil de los respondientes, *vid., Infra.*, cuadro 6 y figura 2.

Cuadro 6. Estado civil de las personas encuestadas en los supermercados.

Estado Civil					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Soltero	70	20.1	20.6	20.6
	Casado	207	59.3	61.1	81.7
	Divorciado	20	5.7	5.9	87.6
	Viudo	22	6.3	6.5	94.1
	Unión Libre	20	5.7	5.9	100.0
	Total	339	97.1	100.0	
Perdidos	Sistema	10	2.9		
Total		349	100.0		

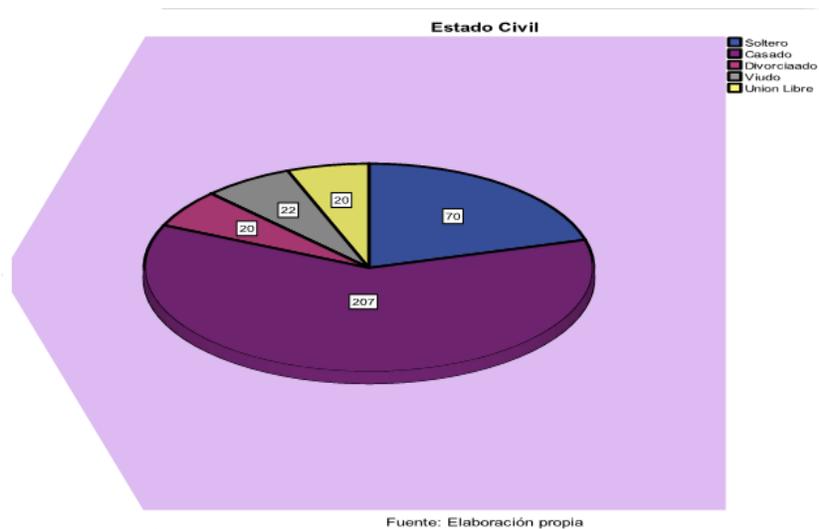


Figura 2. Estado civil de las personas encuestadas en los supermercados.

4.1. La variable estado civil de los compradores en el criterio de compra.

Por lo que respecta a la posible correlación entre la variable estado civil de los respondientes y el criterio binario de compra los resultados son:

Cuadro 7. Tabla de contingencia Edo. Civil * Criterio de Selección.

			Criterio de Selección		Total
			Precio	Diferenciación	
Edo.Civi	Soltero	Recuento	21	49	70
		% del total	6.2%	14.5%	20.6%
	Casado	Recuento	66	141	207
		% del total	19.5%	41.6%	61.1%
	Divorciado	Recuento	6	14	20
		% del total	1.8%	4.1%	5.9%
	Viudo	Recuento	8	14	22
		% del total	2.4%	4.1%	6.5%

Unión Libre	Recuento	10	10	20
	% del total	2.9%	2.9%	5.9%
Total	Recuento	111	228	339
	% del total	32.7%	67.3%	100.0%

Aún y cuando se compacten las categorías de respuesta a casados que representan el 61.1% de la muestra y el resto de las categorías los resultados seguirán siendo no significativos.

Por tanto al realizar la corrida correspondiente al cuadro 8, se puede concluir sobre la independencia de las variables. Para apreciar de mejor manera lo poco significativa de esta prueba de hipótesis se complementa con el modelo gráfico. Bowerman, O'Connell & Murphree (2009 : 878)

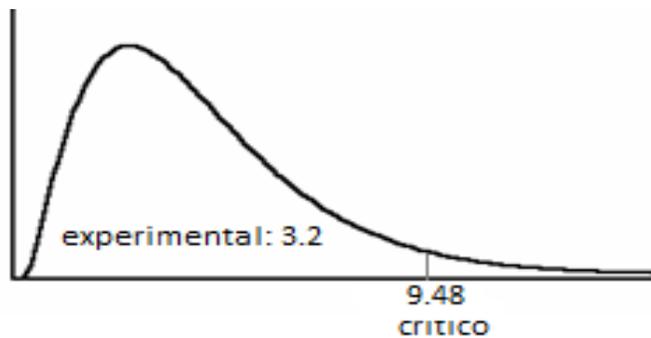


Figura 3. Valor crítico y calculado en la hipótesis nula de independencia de variables.

Cuadro 8. Prueba de hipótesis sobre independencia: estado civil
Criterio de compra.

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3.212^a	4	.523 NS
Razón de verosimilitudes	3.047	4	.550
Asociación lineal por lineal	2.299	1	.129
N de casos válidos	339		

a. 0 casillas (.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5.

Sin embargo, lo que realmente interesa en el propósito central de la investigación es comparar si el estado civil del respondiente (casado), tienden a discriminar en favor del criterio de los precios contra cualquier otra categoría independientemente de lo manifestado en términos de reconocimiento de su estatus legal o no. Por lo anterior, es que se procede a recategorizar esta variables y llevarla solo a nivel dicotómico. Por tanto, los resultados ahora se presentan bajo la etiqueta de Estaci_re.

Cuadro 9. Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Criterio de Selección * Estaci_re	349	99.4%	2	.6%	351	100.0%

Cuadro 10. Tabla de contingencia Criterio de Seleccion * Estaci_re

			Estaci_re		Total
			otro	casado	
Criterio de elección	Precio	Recuento	48	66	114
		% del total	13.8%	18.9%	32.7%
	Diferenciación	Recuento	94	141	235
		% del total	26.9%	40.4%	67.3%
Total		Recuento	142	207	349
		% del total	40.7%	59.3%	100.0%

Se trata por tanto de probar ante esta nueva configuración la siguiente hipótesis nula.

H₀: “Existe independencia entre las variables criterio de compra binario y el estado civil manifiesto del respondiente y por tanto, pueden ser incluidas como covariables en el modelo de regresión logística”.

Como puede deducirse fácilmente con la información del cuadro 11 no puede rechazarse la H₀. Por tanto, el estado civil de las personas no puede ser considerada como una covariable en el modelo predictivo. Esto es, no existe suficiente evidencia empírica que permite afirmar que quienes han declarado estar casados opten por el criterio de los precios. Para mayores detalles, Cfr., cuadro 11. Y figura 4.

Cuadro 11. Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	.141 ^a	1	.707 NS		
Corrección por continuidad ^b	.067	1	.795		
Razón de verosimilitudes	.141	1	.708		
Estadístico exacto de Fisher				.728	.397
Asociación lineal por lineal	.141	1	.708		
N de casos válidos	349				

a. 0 casillas (.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5.

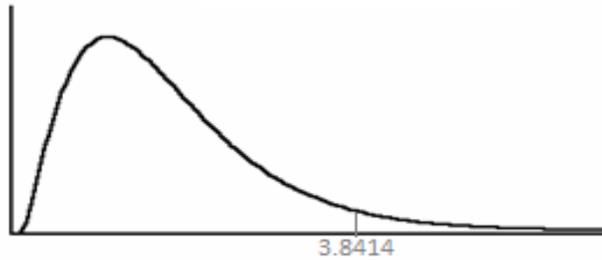


Figura 4. Prueba de hipótesis a través de expresión grafica.

Los resultados son consistentes y robustos una vez que se realiza la corrida para validar con el modelo de regresión logística binaria como se demuestra a continuación. No podemos omitir aquí que la incorporación de la variable de interés en el modelo no contribuye en forma significativa a su capacidad predictiva, como se puede observar en el cuadro 12.

Cuadro 12. Pruebas omnibus sobre los coeficientes del modelo

		Chi cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	.141	1	.708
	Bloque	.141	1	.708
	Modelo	.141	1	.708 NS

Finalmente, se incluyen las variables en la ecuación de regresión logística simple y, se concluye que la variable Estaci_re con un valor Wald de .141 no es significativa. Vid., cuadro 13.

Cuadro 13. Variables en la ecuación

		B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1 ^a	Estaci_re	.087	.232	.141	1	.707 NS	1.091
	Constante	.672	.177	14.353	1	.000	1.958

a. Variable(s) introducida(s) en el paso 1: Estaci_re.

Literatura citada.

Kerlinger, F. y Lee, H. (2001). *Investigación del Comportamiento*. México: Mc Graw Hill.

Ceniceros, J. (2001). *Modelo de Pronostico de Exportación de Calabaza Kabocha al Mercado Japonés*. Tesis de maestría no publicada, Universidad de Occidente, Culiacán, Sinaloa, México.

Gujarati, D. (2010). *Econometría*. (Quinta Edición). México: Mc Graw Hill.

Hair, J., Anderson, R., Tatham, R. y Black, W. (1999). *Análisis Multivariante*. (5^{ta} Edición). España: Prentice Hall Iberia.

Pindyck, R. y Rubinfeld, D. (2001). *Econometría: Modelos y Pronósticos*. (4ta Edición). M
Hosmer, D. y Lemeshow, S. (1989). *Applied Logistic Regression*. United States of America: Wiley
Interscience Publication.

Álvarez, R. (1995). *Estadística Multivariante y no Paramétrica con SPSS. Aplicación a las Ciencias de la Salud*. España: Díaz de Santos.

Lind, D., Marchal, W. y Wathen, S. (2005). *Estadística Aplicada a los Negocios y la Economía*. México: Mc Graw Hill.



ISSN: 1886-8452
Vol.6 Número 16, junio 2014
<http://www.eumed.net/rev/tecsistecatli/index.htm>

LA VIOLENCIA EN MÉXICO¹

Jorge Isauro Rionda Ramírez²

PRESENTACIÓN

El presente trabajo nace de la necesidad de contar con un panorama general de la violencia en México, desde sus orígenes, razones antropológicas como sociológicas de su comprensión, su carácter y características, así como desarrollo estructural – funcionalista y consideraciones económicas como demográficas actuales.

Un tema imbricado por su peso actual y trascendencia política. El neoliberalismo finalmente es para el desarrollo de las presentes administraciones de la conspiración, la sedición y le beligerancia revolucionaria de grupos que si bien ante el sistema se visten

¹ La presente investigación se hizo mediante patrocinio de la Universidad De La Salle Bajío, gracias al fondo de apoyo correspondiente a la 10ª. Convocatoria para investigadores en formación 2012 – 2014.

² Profesor investigador de tiempo completo de la Universidad de Guanajuato desde 1990, titular "A", adscrito al campus León. Profesor investigador por contrato de la Universidad De La Salle Bajío por contrato desde 2005, adscrito a la Facultad de Negocios. Miembro del sistema nacional de investigadores (nivel I), desde el 2004 CONACYT. Correo electrónico: riondaji@hotmail.com

de criminales, ahora también pueden verse como movimientos sociales de protesta, contracorriente, resistencia, contestatarios y abiertamente insurgentes a las políticas públicas actuales que respaldan los intereses de las altas burguesías nacionales.

Se persigue dar un panorama histórico de cómo se viene desarrollando la violencia en la nación, las matizaciones que adquiere por periodo de desarrollo, destaca la violencia de la sujeción económica por etnias, partidos, clases y otras naciones extranjeras. Disrupciones sociales que tienen su origen en el reparto económico y en la distribución de la riqueza, la lucha de clases y los intereses facciosos de grupos de poder y estamentos sociales, antes formales y ahora de facto.

El trabajo comprende varios horizontes del desarrollo socio económico nacional. Se parte del horizonte precortesiano o precolombino. Se analizan las luchas tribales y el principio de población de guerrear para apresar enemigos para los sacrificios humanos, una forma digna de morir ante la cosmovisión y cosmogonía indígena y que persigue no sobre cargar de población el territorio.

El segundo horizonte es el periodo de la sujeción española a las naciones indígenas, el cual se divide en un sub periodo virreinal (1521 – 1760) y otro colonial (1760 – 1821). El primero bajo el control de los Habsburgo y el segundo relativo a los Borbones. Importante es señalar que el virreinato admite dos repúblicas, la de los españoles y la de los indígenas, donde se buscó el fomento de la propia América que la expoliación de la provincia, mientras que durante el tiempo de los Borbones y a raíz de las guerras napoleónicas contra Inglaterra y Portugal la expoliación de las Américas causó reformas que favorecieron una mayor sangría para el nuevo continente.

El tercer horizonte trata al respecto del periodo independiente en el cual la violencia es de orden fratricida. Problemas entre los criollos quienes tienen dos proyectos de nación distintos, fomentistas (conservadores) y reformistas (liberales) se enfrentan como bandos en disputa del poder, las intervenciones extranjeras son muy importantes para comprender cómo gana terreno el liberalismo en el país, así como el propio ascenso de la modernidad (capitalismo industrial) a escala mundial.

En este periodo es importante señalar el periodo porfirista donde abiertamente se establece como fundamento del Estado mexicano el liberalismo, cuestión que implica el aumento de la desigualdad, la injusticia, la inequidad, la exclusión, la pobreza y la divergencia en el desarrollo. La violencia deviene necesariamente de problemas con el reparto económico y la distribución de la riqueza.

El cuarto horizonte analiza la revolución mexicana y los primeros gobiernos posrevolucionarios donde se trata de restablecer el orden, la paz social, el progreso y el desarrollo. Va de 1910 a 1934 y trata de la violencia dada en las cúspides del poder, no tanto a nivel pueblo. El fascismo adquiere matizaciones de orden social demócrata sin serlo en estricto.

El quinto horizonte la fase endogenista del desarrollo donde la violencia adquiere matizaciones controladas desde el Estado. La cooptación, la represión y la estatización corporativa son la base de esta violencia desde el Estado mexicano. Orden que se viene a perder desde la década los años 60 del siglo XX puesto que el partido oficial adquiere un carácter abiertamente de dictadura de partido, y el crecimiento de la población pronto pone en aprietos al gobierno ante su incapacidad de atender con cabalidad las crecientes demandas sociales. El populismo es la respuesta mas no la solución.

El sexto horizonte trata al respecto de la fase exogenista del desarrollo donde se hace preponderante el progreso a costa del desarrollo. El neoliberalismo vuelve a ser el esquema del desarrollo y similar a como lo es en el tiempo de Porfirio Díaz causa las mismas disidencias sociales aumentando la pobreza, la desigualdad, la inequidad, la injusticia, la exclusión, la divergencia pero sobre todo la violencia. Situación con la que cierra el presente trabajo llegando a conclusiones que comprometen al propio Estado mexicano en su cooptación social mediante el control de la violencia y el crimen organizado, así como la contraparte que es la infiltración del propio crimen a la órbita del sector público.

El alcance del trabajo es que permite, mediante la revisión histórica de cómo evoluciona la violencia en el país, crear un panorama general de sus principales móviles, expresiones, pero sobre todo su entendimiento actual y su posible evolución

futura, donde el rol del Estado mexicano queda abiertamente comprometida, responsable como principal causa de la nueva violencia desatada en el país a razón de volver a adoptar el liberalismo como fundamento de la política económica actual.

Es importante destacar que el presente artículo deriva de un previo estudio mucho más amplio que es patrocinada por la Universidad De La Salle Bajío, gracias al avío que deriva de la X convocatoria de investigadores en formación (2013 – 2014), investigación cuyo título es "Inequidad y violencia en México, 1965 – 2014 (Insurgencia y posmodernidad periférica en el desarrollo incipiente y dependiente)".

HORIZONTE PRECOLOMBINO (1325 – 1519)

Si bien la fundación de Tenochtitlan se afirma es en el año de 1325, se afirma que en el valle de México ya existían previamente otras naciones de origen nahuatlacas residentes a la ribera de la región lacustre de este valle.

Se sabe que desde los Olmecas en la costa de Veracruz se sabe de la existencia de sedentarización humana y surgimiento de la civilización. Culturas muy importantes derivan posteriormente de esta raíz de la cual se afirma que la tolteca es la más importante al ser la raíz principal de la cultura de los mesoamericanos.

La región está plagada de asentamientos importantes de muchas etnias como lo son mayas, mixtecos, zapotecos, nahuas, tarascos y culturas yuto aztecas y chichimecas (pames y otomíes) al norte del territorio como frontera de la civilización.

La sedentarización del centro del país no es pacífica, unos grupos se enfrentan a otros por el control del territorio. Guerras territoriales, tribales son originalmente la causa de la violencia entre las diversas naciones de indígenas.

Aunque hay muchas etnias en todo el centro del territorio del actual México, hablar de las afrentas entre los mesoamericanos es muy difícil. El trabajo presente trata como un caso típico de la región el caso de la violencia que se viven en el centro del territorio, el lago de Texcoco, que se da entre grupos nahuatlacas, cuestión que seguramente se repite para otros reinos, para otras étnicas, para otras regiones. De lo cual el lector puede darse una idea del carácter que reviste la violencia en aquellos tiempos para estos grupos indígenas, aún existente una gran y rica diversidad cultural y corográfica.

Se cita la fundación de Tlatelolco en 1338 como un acontecimiento importante en el control del centro lacustre del valle de México. Las migraciones de naciones chichimecas causan enfrentamientos entre los grupos sedentarizados y las incursiones de migrantes originarios del norte del actual territorio nacional.

El lago de Texcoco alberga naciones de origen nahuas, donde ya están los de Culhuacán y Azcapotzalco, mismos que asedian a los aztecas y obligan a vivir en

regiones inhóspitas como lo son Ixtacalco y Tizapan. La aspiración de los aztecas es residir en Chapultepec, región boscosa rica en recursos y considerada la más apropiada para albergarles. Finalmente quedan recluidos en un islote al centro del lago donde se funda la que un siglo después será la gran urbe Tenochtitlan.

Guerras tribales que se explican por cuestiones territoriales son la principal causa de violencia entre los mesoamericanos. Así para 1351 ya está conformada la nación tenochca y se erigen los primeros templos y terraplenes que son la base para proyectar la ciudad que será su centro ceremonial y de gobierno de lo que terminará por ser el imperio azteca.

Se afirma que para inicios del siglo XV el poderío azteca ya domina a los demás reinos a los cuales someten y obligan a pagar tributo. La sujeción imperialista de los aztecas ahora es la principal causa de la rivalidad entre los pobladores lacustres, su sometimiento encuna odio entre los moradores, como todo imperio el odio explica entonces ahora otra causa de la violencia entre indígenas.

Rivalizan con el reino de Azcapotzalco, la cual es la ciudad más poderosa y representan los principales enemigos a vencer por la nación tenochca, en 1427 se da la guerra entre ambos reinos la cual durará 4 años, en 1421 cae Azcapotzalco gracia a la triple alianza entre los señores de los reinos de Tenochtitlán, Texcoco y Tlacopan.

Otro aspecto a resaltar es que las naciones indígenas precolombinas viven de economías muy vulnerables a las adversidades meteorológicas. La sequías explican en gran parte la violencia desatada entre los reinos que buscan el saqueo para poder sostenerse ante años de baja producción agrícola. Se sabe de la hambruna de 1452 que asola a todo el valle de México. Es por esta razón que se crea el acueducto de Chapultepec- Tenochtitlan. Destaca que los aztecas son los inventores de las chinampas, terreros creados sobre el lago de un muy alto nivel de fertilidad. No obstante las sequías afectan los cultivos más allá del lago y a los pobladores aledaños. Para 1473 la alianza entre Tenochtitlán y Texcoco se rompe, la guerra se da entre ambos reinos de los cuales salen triunfantes los aztecas. La prominencia azteca permite entonces erigir el templo mayor en Tenochtitlan (1483-1487), patente importante que sella su autonomía y supremacía en la región central del país.

Para 1483 se inicia la expansión del imperio más allá de su reducto lacustre. Las guerras son ahora de corte imperialista. En estas guerras la más importante es la librada contra los tlaxcaltecas iniciada en 1501. Tema importante durante la conquista pues serán el principal aliado de Hernán Cortés para vencer al imperio azteca en 1521.

Importante es señalar la existencia de las llamadas guerras floridas, previamente acordadas entre los grupos de alrededor de la región lacustre para la captura y cautiverio de hombres para el sacrificio. Esta violencia existente tiene un carácter religioso pero en el fondo es la búsqueda de mantener un equilibrio demográfico para evitar sobre cargar el territorio puesto que, la experiencia de los indígenas en toda Mesoamérica es que aquello que siendo exitoso en lo sostenible, de no lograr ser sustentable pronto perece. Los sacrificios humanos son necesarios para evitar sucumba la civilización.

Es una forma digna de morir, el sacrificio de una persona sirve a la población para preservar su estilo de vida, se diviniza a la persona sacrificada al entregársele a los dioses, su corazón como alimento de los dioses, su sangre corre para bendición del pueblo, su cuerpo es bendito al grado que es lanzado a la muchedumbre para ser desmembrado y comerle en pequeños trozos (como sucede con la ostia que es representación del cuerpo de Cristo), y con ello purificar el alma y obtener salud y vitalidad. Violencia controlada, divinizada y fundamental para mantener un equilibrio demográfico que evite hambrunas futuras por el exceso de población existente que puede significar una sobrecarga al territorio en su capacidad de proveer a cierto número de población moradora y que basa su subsistencia en la explotación de los recursos naturales pendientes del mismo territorio.

HORIZONTE NOVOHISPANO

El desembarco de Hernán Cortés en 1519 (29 de abril) marca un parteaguas para las culturas indígenas de toda Mesoamérica. No se niega la existencia previa de otros españoles en el territorio, pueden citarse a Gonzalo Guerrero y a Jerónimo de Aguilar, quienes llegan a las costas de Yucatán a efecto de un naufragio sucedido en 1511.

La violencia entre los indígenas viene del odio hacia los aztecas, tiene un carácter imperialista, y su sujeción en cuanto a obligación de pagarles un tributo como de ser sujetos de entregar doncellas y jóvenes en calidad de esclavos como de personas destinadas a los sacrificios ceremoniales que adquieren dimensiones de millares, destaca como caso citable la matanza del templo mayor del 21 de mayo de 1520 que se desata precisamente ante una festividad realizada por los aztecas donde los sacrificios humanos llegan a ser de millares de personas, aparte se dice de la avaricia de los españoles por despojar a los indígenas del oro que traen junto a sus prendas y vestimentas ornamentales que son parte de dicha celebración.

Pero por otra parte, con la presencia de los ibéricos la violencia deriva de la guerra de conquista y el afán de destituir a los aztecas como fundamento de la sujeción de los pueblos de la región a favor de la sujeción española.

La guerra de conquista resulta una empresa bastante costosa para ambos bandos, españoles e indígenas sufren la contienda, el 30 de junio de 1520 Hernán Cortés sufre su primera derrota ante los aztecas, se le conoce a este episodio como la "noche triste".

A Hernán Cortés le lleva casi un año retomar la guerra contra los aztecas hasta el 31 de mayo de 1521 donde se inicia el sitio de la gran Tenochtitlan, secundado por otros grupos indígenas entre los que destacan los Tlaxcaltecas. Importante es señalar que aparece la primera pandemia originaria de las enfermedades que llegan al viejo mundo: la viruela, que los aztecas llamaron como "cocoliztli" o enfermedad de granos. Sucumben los aztecas más que por el sitio, por la falta de agua potable, el hambre pero sobre todo porque se encontraban enfermos de viruela.

La conquista por otra parte tiene a su favor no solo la superioridad tecnológica española, ni la estrategia militar de Hernán Cortés, sino que la forma de guerrear es distinta entre ambos bandos. Los españoles matan para ganar, los indígenas buscan cautivar y capturar al enemigo para llevarle al sacrificio. Matar es más sencillo mientras que llevar reos de guerra implica un mayor número de soldados, riesgos y costos.

El 13 de agosto de 1521 México – Tenochtitlan sucumbe al dominio español. Con ello se cierra un episodio importante de la vida de las naciones indígenas para abrirse una nueva fase de la vida de una nueva nación mestiza, ahora llamada nación mexicana, de sangre indígena como española, crisol batido por tres siglos de mezclas culturales, síntesis y sincretismo cultural entre dos culturas. La violencia entonces reviste la lucha entre la supervivencia de lo viejo por la imposición de lo nuevo, de lo nacional por lo extranjero. Violencia bien reseñada por Octavio Paz en sus célebres obras *El laberinto de la soledad*, *Regreso al laberinto de la soledad* y *Postada*.

- EL VIRREINATO (1521 – 1760)

Existe entre los historiadores una polémica al respecto de si el periodo de la sujeción española denotado por las fechas que van de 1521 a 1821 deben ser consideradas con la sutilidad que implica un virreinato, o bien con la crudeza de considerarse como colonia. Quien escribe estas líneas parte de considerar dos periodos que bien resuelven este dilema.

España justifica la conquista afirmando que se trata de una empresa cristiana, donde había que llevar la evangelización a los moradores del nuevo continente. Carlos V, un Habsburgo, trata de inmediato de proteger a los considerados amerindios y crea leyes de indias para protegerles. Reconoce su cultura y su estilo de vida y les reconoce sus tierras como propiedades comunales, de ahí el ejido y la existencia de cementeras indígenas. Es por ello que se habla de la formación o existencia de una república de indígenas. Con ello la violencia a este grupo de población (aplástamente mayoritario) es atenuada, o al menos esa es la pretensión al dárseles leyes que velen por su bienestar. Aunque se afirma en poco son respetadas por los españoles residentes en el nuevo continente.

Otro atenuante de la violencia hacia los indígenas lo establece la Iglesia católica al bautizar a los indígenas, que mediante este sacramento, se les otorga la calidad de hermanos de los españoles, cristianos al fin, por lo que no se les puede esclavizar ni matar sin evitar el castigo divino. Poco sirvió pero no obstante el fanatismo religioso sirve al menos para bajo el temor al Dios proteger al indígena desvalido de defensa

alguna ante la nueva sociedad de un imperio naciente desde ultramar y que más allá de la evangelización de las órdenes mendicantes, los peninsulares llegados a América lo que persiguen en realidad es la riqueza, movidos por la mezquindad y la ambición, es el oro y la plata, entre otras especies, lo que los atrae.

Es en 1524 que en el Puerto de la Vera Cruz desembarcan doce clérigos de la orden de San Francisco de Asís (franciscanos) encabezados por Fray Martín de Valencia. Estos inician la evangelización de la manera más sensible para la población indígena pues por sus votos de humildad son aceptados por los naturales al no representar violencia alguna a su estilo de vida y significar personas que les ofrecen protección ante el abuso de los peninsulares. Las órdenes mendicantes son las primeras en arribar al nuevo continente y con ello se explica que la violencia desatada por la espada, sea atenuada por la cruz.

La encomienda y el repartimiento son a su vez la forma más palpable de la violencia a los indígenas a inicios del periodo virreinal. Poblaciones enteras son entregadas en calidad de siervos (sino de esclavos), a señores españoles que bajo mercedes reales requieren de trabajadores para explotar sus fundaciones o nuevas haciendas. Las tierras por tanto bajo la fórmula de las mercedes reales también son repartidas a estos señores ibéricos.

Deriva de la existencia de dos repúblicas, la de los indígenas como la de los españoles, como de dos tipos de propiedad del suelo, las cementaras y las mercedes reales, la base de la violencia existente entre los dos grupos étnicos desde su inicio. No obstante aparece el mestizo como un proscrito en esta sociedad virreinal. Si bien al principio su presencia es mínima y poco significativa, con tiempo se vuelve la más representativa. Su calidad de hijo bastardo y excluido, puesto que no hay leyes para los mestizos, abre otro espacio para la violencia que nace desde inicios de la conquista pero que culmina con la guerra por la independencia del país, no desde el interés de la población criolla sino de una población de proscritos que demandan una nueva sociedad donde se les conciba como fundamento de la civilidad y el orden social.

Hernán Cortés enamorado de esta nueva nación reside en Coyoacán desde agosto de 1521 y Alonso García Bravo realiza la traza de lo que hoy es el centro de la ciudad de

México. La destrucción de los centros ceremoniales indígenas, del propio mundo indígena es la forma de la violencia inmediata que implica la imposición española como nuevo señorío imperialista a los indígenas. Si bien la imposición de un nuevo sistema de creencias basado en el cristianismo católico, la destrucción de la propia ciudad de México – Tenochtitlan es un hecho bastante doloroso para los conquistados. En 1525 en el templo de Huitzilopochtli se levanta y consagra el templo de San Francisco, episodio importante que abre el inicio de la violencia moral contra los indígenas pues se les impone otro sistema de creencias que si bien guarda algunas similitudes con la cosmovisión y cosmogonía indígena, no deja de ser una imposición colonial, que atenta sobre todo contra su estilo de vida.

Es Hernán Cortés el primer gobernador de México, el 15 de octubre de 1522 recibe la confirmación real que le pone como gobernador de estas nuevas tierras que se suman al predominio español, título emitido por el propio Carlos V. No obstante la violencia que implica la conquista prosigue, Cortés pronto inicia nuevas expediciones hacia el sur, se va hasta las tierras del Pánuco en 1523 (actualmente Chiapas y Guatemala), incluso llega a las Hibueras (Honduras) para 1524. Campaña que de la cual regresa a la ciudad de México hasta 1526.

Otro fórmula de la violencia en este periodo está dado por la existencia de dos fórmulas de gobierno y control, la que marca el gobernador y posteriormente la primera audiencia, y la reciente creación del obispado de México. En 1527 se erige el obispado de México y aparece como primer obispo fray Juan de Zumárraga. El gobierno pronto deja de ser depositaria de una sola persona, en 1528 se crea la primera audiencia cuya duración es de solo 2 años (termina en 1530).

La presencia de una población oriunda de otros territorios, como lo es la ibérica, trae enfermedades no endémicas que diezman a la población indígena. Ya se cita la epidemia de la viruela de 1521 (cocoliztli), así también la violencia adquiere carácter epidemiológico, para 1532 se presenta el sarampión cuyos estragos demográficos se patentan en una alta mortandad de la población amerindia.

El abuso a la población indígena es tal que en los primeros años de sujeción española se admite la existencia de esclavitud. Es por ello que se expiden las llamadas Leyes

Nuevas de las cuales las más importantes son las que prohíben la esclavitud y limitan la encomienda.

El etnocentrismo y eurocentrismo no es ajeno en la naciente Nueva España. Entre la violencia cultural e institucional destaca la polémica dada entre Ginés de Sepúlveda y fray Bartolomé de las Casas sobre la naturaleza de los indios. Polémica dada en 1550. Curiosamente a esta polémica acontece la creación de la Universidad de México en 1551, aspecto que combate el oscurantismo propio de un mundo que vela por la esclavitud y el servilismo, y abre la mentalidad a una visión más universal.

Aún la muerte de Hernán Cortés el 02 de diciembre de 1547, las expediciones por nuevas conquistas no cesan. La más citable es la de las Filipinas dada en 1559 que está conformada por novohispanos y encabezada por López de Legazpi y fray Andrés de Urdaneta. La violencia sigue, pero con esta expedición que zarpa del puerto de La Navidad queda patente la beligerancia de occidente hacia oriente. La conquista de América por España y Portugal en el siglo XVI es una expresión de la confrontación entre occidente y oriente, confrontación muy antigua, de la que se puede llevar a las incursiones europeas en oriente de la que destaca las de Marco Polo, o bien en el siglo XI la de las cruzadas en el mundo árabe musulmán.

Los anhelos independentistas están presentes de manera prematura en este mundo novohispano, destacan el movimiento que encabezan los hijos de Cortés (el ibérico y el mestizo) por la independencia de la Nueva España (1566). La violencia también adquiere matizaciones pro independentistas.

Para 1567 ya se cuenta con la existencia de las llamadas Leyes de Indias que velan por el bienestar de los indígenas, contra parte, por la presencia de población de origen judío – sefardita sobre todo al norte del país, la Iglesia establece para 1571 la Inquisición. La violencia también adquiere un carácter étnico pero sobre todo sesgado al sistema de creencias, ya no son los indígenas la población objetivo de la violencia sino otras poblaciones, en este caso la de los judíos. La intolerancia religiosa es otro aspecto a considerar. Los sefarditas llegan a México expulsados por Carlos V, primero a Marruecos, posteriormente a los nuevos territorios conquistados en la búsqueda de proveer de población europea la colonización.

Ante la creación de la Inquisición es inminente la llegada de los Jesuita al territorio novohispano para 1572. Sus misiones precisamente van al norte del país donde se están dando los asentamientos de pobladores relacionados en sangre a grupos sefarditas, destacan las ciudades de Durango o de Monterrey. Para 1574 se tiene la primera víctima de este contubernio entre inquisidores y jesuitas, la cuestión es escarmentar a los judíos de la ciudad de México para controlar la usura de éstos que compite con la de la propia Iglesia católica.

La vida cultural del país desde el punto de vista de la occidentalización se materializa en la construcción de la Universidad en 1580 y del Colegio de San Ildefonso (1583) por los Jesuitas. Le sigue por la misma orden la fundación del Colegio de San Martín para indios en Tepotzotlán (1585). Instituciones que velan por restablecer el orden de Dios sobre el orden de un mundo místico y pagano que representa la cosmovisión indígena. Para los Jesuitas el mundo cristiano es propiamente el occidental. Hay que combatir toda expresión cultural ajena, por lo cual la presencia de esta orden es otra expresión de la violencia desatada por la Iglesia católica. Los frailes mendicantes (franciscanos, dominicos, carmelitas, dieguinos, agustinos, entre otros) se valieron de mezclar elementos culturales de occidente con los locales, creando cierto paganismo o mestizaje religioso, cuestión que es molesto ante los ojos puritanos de los soldados de Jesús. Si los frailes son los culpables del mestizaje cultural, los jesuitas vienen a tratar de combatirle e imponer el mundo occidental a estas tierras novohispanas.

Contraparte, los agustinos terminan para 1587 el convento de San Agustín en la ciudad de México. Los indómitos terrenos del norte del país son pacificados precisamente por la acción de las órdenes mendicantes, por decir para 1590 se logra la paz con los chichimecas. En 1592 se tiene el primer Juzgado General de Indias en Nueva España, de ahí deriva la política de la congregación, que sustituye a la encomienda y al repartimiento en la sedentarización para partir de esta nueva estrategia de concentrar a la población indígena dispersa en pequeños grupos en el norte del país, y controlarle mediante la fundación de hospitales, templos, iglesias y parroquias. Al amparo de esta política de congregación parte la primera misión de jesuitas al norte del país, propiamente a terrenos que ahora conforman la entidad de Durango.

El contener a los ricos mercaderes de la ciudad de México como del resto de Nueva España, en 1595 se realiza un acto de fe masivo dado por la Inquisición. La cuestión es controlar a los judíos que llegan a controlar las actividades comerciales y de usura de las principales plazas de esta urbe.

Las incursiones a territorios del norte del país se abren desde la última década del siglo XVI, destaca la excursión de Sebastián Vizcaíno a la costa norte del pacífico y California (1599).

Las congregaciones tratan de concentrar a la población indígena dispersa en el territorio del norte de la Nueva España, naciones chichimecas, yuto aztecas, oto – pames, purépechas, la idea es poderles evangelizar, controlar pero sobre todo facilitar el cobro de impuestos.

Para 1605 vuelve a ser presencia la hambruna y la sequía que se conjugan con pandemias como la de sarampión, la viruela, disentería y el tifo principalmente.

Las disrupciones sociales se matizan con expresiones de nuevas poblaciones que son sujetas a la esclavitud, de la cual ya están liberados los indígenas, propiamente se habla de los negros. Entre 1612 y 1613 se tiene la sublevación de negros en Tlalpujahuá, se ahorca a 21 de ellos como escarmiento.

La riqueza fluye en forma de bimetálico, las minas del norte, abren los llamados caminos de la plata. Cuarteles, hospicios, cuidan mediante “acordadas” los caminos de los salteadores de caminos, para 1622 se tiene un abierto combate contra esta nueva clase de criminales. Los salteadores de caminos se componen principalmente de población mestiza, proscritos de la sociedad virreinal, desposeídos de tierras, haciendas y capital, hijos bastardos en su mayoría, sin herencia alguna, viene a engrosar las huestes de delincuentes que asolan regiones enteras.

Las disrupciones sociales, sobre todo en el medio urbano se patentan en constante mítines y motines que llegan a ser una abierto atentado contra el orden virreinal, es célebre el motín al Palacio virreinal por parte de la población de la ciudad de México en 1624 que termina con la destitución del virrey. Población que cada día se vuelve

más mestiza, son estos léperos la clase creciente en las ciudades, la gran mayoría conformados de mestizos. En 1692 vuelve a ver otro motín contra el Palacio virreinal que es incendiado.

La riqueza sigue fluyendo y no solo en los caminos de la plata al interior del territorio novohispano, sino en sus propias costas, es por ello que se crea la Armada de barlovento (1629) para proteger los puertos de la piratería.

La modernidad se impone al viejo orden estamental en 1632 cuando se suprime el repartimiento de indios a cambio de la contratación libre y voluntaria, esto debido a que en las ciudades la población indígena tiende a desaparecer mientras que la población mestiza (los léperos) viene en aumento. Los proscritos de la sociedad virreinal pesan y preocupan, su contratación es necesaria ante sus constantes amotinamientos.

Interesante es destacar que el aumento del mestizaje, y con ello de la considerada población de proscritos, se viene de manera concomitante dando la modernidad de orden capitalista con la liberación de la mano de obra al desaparecer el repartimiento de los indígenas a cambio de la proletarización. El mundo feudal estamental ve su crepúsculo ante el ascendiente capitalismo liberal. La modernidad catapultada por el aumento del mestizaje. Parte de esto es la ratificación de la prohibición de la esclavitud indígena para 1639.

La infiltración de intereses trasatlánticos en territorio novohispano es otro aspecto a considerar, en 1641 se rumoraba de la sublevación del virrey Villena a la corte española a favor de la portuguesa. Otros anhelos conspiran contra el orden virreinal, se tiene para 1642 a Guillén de Lampart quien es arrestado supuestamente por aspirar a coronarse rey de México.

La Inquisición como nunca hace autos de fe en plazas públicas de la ciudad de México, para 1646 cincuenta personas son ajusticiadas con la finalidad de contener la creciente presencia de los judíos en los negocios urbanos que compiten con los intereses usureros de la Iglesia católica, se trata de prestamistas y ricos mercaderes que

representan toda una clase de empresarios que compiten con los negocios aviados por ésta.

La necesidad de mantener cohesión y unión en una sociedad abiertamente mestiza, donde los mestizos son se vuelve la población peligrosa e incómoda para el orden virreinal, se publica la imagen de la Virgen María de Guadalupe (1648), pintada por Miguel Sánchez, fundamental para el ulterior culto guadalupano. No va dirigida a la población indígena sino a los mestizos.

Las pandemias adquieren nuevas matizaciones, en 1651 aparece la peste bubónica, la mortandad es terrible en la población novohispana. Ante la enfermedad el fervor religioso se nutre. Es seguida de la sequía y la epidemia de viruela de 1653.

El fervor religioso, el nuevo ícono guadalupano, son la base de poder terminar la monumental obra de la Catedral de la ciudad de México en 1656. Ya la sociedad mestiza es convulsa, la violencia crece por la inconformidad de la sociedad de mestizos proscritos para los cuales no hay leyes que les amparen y su trato marginal les es indignante, en ello se explican atentados contra el orden virreinal como el de 1660 contra el virrey.

España entra en conflicto con Inglaterra, en abierta guerra se pierde el control de Jamaica en 1660 que está bajo el control de la Nueva España.

En Nueva España la pobreza creciente, las sequías son base para que se suscite otra pandemia de peste y hambruna en 1662. En 1665 otro evento meteorológico secunda el temor de la población, hace erupción el volcán Popocatepec.

En 1672 viene una crisis de abasto, la escasez de víveres es resultado de fuertes heladas en el centro de la Nueva España. Una nueva orden religiosa aparece en la vida de los novohispanos, los betlemitas (1673). Las órdenes mendicantes dejan paulatinamente su papel relevante para dejar al clero regular como secular el peso de la evangelización. La iglesia católica pierde abiertamente su carácter asistencial para ser otra institución más de expoliación a la población. De atenuar la violencia ahora la incentiva.

El comercio trasatlántico crece sustancialmente. Las naves parten cargadas de oro, plata y especies valiosas. Está en auge la expoliación de la riqueza natural del nuevo continente. La piratería también crece, en 1676 y 1678 caen los puertos del Pánuco y de Campeche. Piratas de origen inglés y holandés, principalmente. Es tal la actividad de los piratas que en 1727 se inicia la fortificación del puerto de Veracruz. En 1733 se mejoran las fortificaciones de Acapulco. En 1743 el galeón de Manila cae en manos de filibusteros ingleses en su trayecto a Asia.

En el norte la pacificación de los indígenas es cuestionable. En 1680 Nuevo México es controlado de nuevo por las naciones originarias por nada menos 12 años.

Corsarios franceses toman el puerto de Veracruz en 1683, aspecto que indica las confrontaciones de potencias europeas por el control del comercio americano con su metrópoli. Recuérdese que España no admite comercio de sus colonias con otras potencias. Todo es altamente controlado y monopolizado por la metrópoli. Inglaterra y Francia presionan a España para que les permita el comercio de Nueva España. En 1690 Nueva España manda 1600 soldados para recuperar La Española que había caído en poder de los franceses.

La expansión colonial se prosigue en búsqueda de mayores riquezas, en 1683 – 1685 se tiene la expedición del padre Kino a California, de las cuales funda varias misiones en Sonora (1686). En 1696 se crea el fondo piadoso para poder sostener estas misiones. Los jesuitas incursionan en territorio de la península de la Baja California, fundando nuevas misiones (1699).

La pobreza gana terreno en una sociedad donde lo que crece son los desposeídos (los mestizos) y la pobreza, situación que se vuelve más crítica ante las heladas, sequías y pandemias, en 1696 se da un nuevo motín a efecto del encarecimiento de granos, especialmente de maíz y frijol. El tema del abasto es delicado, explica los amotinamientos y manifestaciones tumultuarias de la población en la ciudad de México, para ello el virrey en 1697 toma medidas para garantizar el abasto.

Los salteadores de caminos se vuelven una plaga, su presencia es preocupante y su frecuencia delictiva obliga a implementar medidas más radicales para combatirlos. En 1700 se decreta la pena de muerte a los salteadores. También se crea el Tribunal de la Acordada en 1719 con el fin de perseguirlos.

La proletarización de la mano de obra, la ausencia de mano de obra indígena causan que se traigan de manera masiva población negra de las costas de África en calidad de esclavos. La esclavitud de los indígenas está prohibida más no la de los africanos. No obstante esto prevalece en la ciudad de México y en el centro del territorio pero en el sur se ignoran estas leyes a favor de los indígenas, los abusos son una vicisitud por lo que en 1712 se da una rebelión de indios en los Altos de Chiapas.

De nuevo aparece el espectro de las hambrunas y las epidemias en 1714 – 1716. El poder de la Iglesia católica es tal que preocupa a la propia Corona española por lo que se establece el permiso de la misma para fundar nuevos conventos. El poder asistencial de la Iglesia ante las crisis agrícolas por heladas, sequías, así como el cobijo que da a enfermos simpatizan con la población que ve bien la proliferación de templos en todo territorio, templos acompañados de hospicios y hospitales para los indígenas y población en general. La violencia entre la Corona española y la Iglesia católica es ya una realidad en la Nueva España.

La violencia contra las mujeres indígenas es más dura que con los varones. Es hasta 1724 que se permite el ingreso de las mujeres indígenas a los conventos. El culto guadalupano ahora es viable por el creciente marianismo de la sociedad novohispana, herencia indígena sin lugar a dudas, por lo que para 1740 se inicia la construcción de la Basílica de Guadalupe.

La economía novohispana adquiere plenitud en 1728, año en que se hace necesario contar con una casa de moneda, así como de una aduana para controlar la entrada y salida de mercancía de la Nueva España, así como del bimetálico. En especial para 1735 donde Nueva España es la principal financiadora de la guerra de España contra Austria.

La modernidad llega a América mediante la literatura editada en Francia propia de la Ilustración, donde está entre líneas el mensaje jacobino, la abolición de los derechos divinos y la implicación de los derechos naturales, cuestión que lesiona los intereses de la Iglesia católica, por lo que para 1747 la Inquisición deroga las licencias de lectura a libros que son prohibidos por la Iglesia católica.

Es de nuevo presente el espectro de la hambruna en la Nueva España en 1749 debido a una crisis agrícola. Esta sucesión de eventos que tienen como principal explicación causa meteorológicas, trascienden en la población en disrupciones sociales por todo el territorio novohispano. En muchos casos adquieren dimensiones de abierta insurgencia.

Para domesticar y pacificar a los insurgentes el Papa Benedicto XIV nombra patrona de México a la virgen de Guadalupe (1754). Ya el 24 de septiembre de 1627 se había beatificado a Felipe de Jesús, con la misma intención, solo que ahora la idea es explotar el marianismo de esta sociedad mestiza que idealiza a la Tonanzin indígena en la figura de la virgen María, solo que ahora es una virgen morena (similar a la que trajo Cortés de Extremadura, España). El beato no significa nada para este pueblo que ve bien a sus mujeres como la fuente de la vida y la seguridad (felicidad).

El periodo virreinal, propio de los Habsburgo, ve su fin con el inicio de las reformas borbónicas que promueve el rey de España Carlos III en 1760. Año en que se vuelve a suscitar otra nueva epidemia de viruela. Se trata de un monarca que por consanguinidad está ligado a la casa de los Borbones, ya no es la realeza de Austria sino la de Francia la que gobierna al pueblo español.

- LA COLONIA (1760 – 1821)

Jacinto Canek se rebela contra el virrey y se proclama rey en Yucatán en 1761, pronto es derrotado y ejecutado. Este evento marca un episodio que abre una nueva era para la vida social, política y económica de la Nueva España ante su sujeción española.

En 1765 llega a la Nueva España el visitador José de Gálvez, de quien depende se implementen las reformas borbónicas, con las cuales se recrudece la expoliación que imprime la metrópoli en su provincia. Ahora se le trata como auténtica colonia y no

como virreinato. A quienes más perjudican las reformas de los borbones son precisamente a la población criolla, quien en ese momento es quien paga impuestos a la Corona. De ahí su resentimiento contra los borbones.

Son los jesuitas quienes ven peligrar la economía local a causa de este maltrato fiscal a la colonia, su conspiración es patente desde inicio de las reformas por lo que en 1767 se decreta la expulsión de esta orden de todas las colonias de España. Los ricos mercaderes criollos de la ciudad de México mandan representaciones al rey de España (1771) para sensibilizarle y aminorar la carga impositiva impuesta por las reformas borbónicas, para lo cual no logran nada.

José de Gálvez finalmente recrudence la situación tributaria para los criollos con nuevas medidas que permiten una mejor y mayor recaudación en 1776. La necesidad de recaudar mayor plus valor y el resultado de estas medidas explican por qué en 1784 se funda el Banco de avío de Minas, que otorga fondos a los mineros para ampliar su producción y lograr mayores montos de plata y oro. En ese mismo año, la violencia desatada en el virreinato obliga a reorganizar al ejército, previo a la reorganización del sistema de administración pública con base a la creación de intendencias (1786), similar a la división política de Francia. Se tiene 17 intendencias.

Se crea el primer censo de población en 1793, un padrón que tiene interés fiscal. Se cuentan 4 millones y medio de habitantes en la Nueva España. No obstante el crecimiento demográfico es mitigado por las constantes crisis epidemiológicas, agrícolas, meteorológicas y de abasto. En 1798 se presenta de nuevo la viruela diezmado a la población virreinal.

El desaliento e inconformidad creciente entre los criollos a raíz de las reformas borbónicas alienta movimientos subversivos y conspiraciones, en 1799 es descubierta la conspiración de "Los machetes", la cual aspira a alentar un movimiento pro independentista.

La Corona española manda la liquidación inmediata de los adeudos lo que lastima fuertemente a los criollos, carentes de suficiente liquidez, muchos se ven en la

necesidad de liquidar propiedades rematándolas a valores muy por debajo de su valor comercial. Los vales reales son un nuevo instrumento de presión u coerción social.

La invasión de Francia a España en 1808, y la ulterior abdicación del Carlos IV y Fernando VII al trono de España a favor del hermano de Napoleón Bonaparte, José Bonaparte (Pepe Botellas), es recibida con inquietud el 23 de junio del mismo año. El 15 de septiembre es depuesto el virrey Iturrigaray. Cambios trascendentales para la población novohispana que de inmediato alberga aspiraciones a favor de la autonomía, en ausencia del rey, o de la independencia. En 1809 se descubre la conspiración en Valladolid (Morelia) de Mariano Michelena. A esta inquietud política se suma otro evento de orden natural, otra severa crisis agrícola. Finalmente la violencia se desata el 16 de septiembre de 1810 en la población de Dolores, el cura Miguel Hidalgo proclama que en ausencia del rey el pueblo tiene derecho a autogobernarse. Aunque oficialmente se habla de la proclamación de Independencia en realidad Hidalgo pugna por la autonomía, por eso en su discurso grita viva Fernando VII. De inicio no es un movimiento independentista, sino a favor de la autonomía en ausencia del rey.

La contienda revolucionaria iniciada por Miguel Hidalgo en septiembre de 1810 termina en julio de 1811, apenas dura 10 meses. El llamado padre de la patria es fusilado el 30 de julio de 1811 en la ciudad de Chihuahua.

No obstante el movimiento pro independentista no muere con la ejecución de Hidalgo, Jiménez, Aldama y Allende, en 1813 se reúne en Chilpancingo el primer Congreso constituyente organizado por los insurgentes y el 22 de octubre de 1814 se promulga la Constitución de Apatzingan, encabezada por José María Liceaga. En el sur se sostiene hasta 1815 el cura Morelos, quien es fusilado el 22 de diciembre del mismo año.

En 1817 desembarca en Soto la Marina, Tamaulipas, el español Xavier Mina acompañado de fray Servando Teresa de Mier, expulsado de tierras novohispanas en 1794 por dar un sermón alusivo a la virgen de Guadalupe, que se consideró subversivo. La idea es promover desde las colonias la recuperación del trono de España a favor de Fernando VII. No obstante, habla de otro movimiento desde España

en afán de la propia metrópoli de recuperar su independencia de Francia. El 11 de noviembre del mismo año Xavier Mina muere fusilado.

En 1821 regresa al trono de España Fernando VII, solo que una revuelta popular le obliga a gobernar bajo la constitución de Cádiz, impuesta por los franceses y con abierto carácter jacobino, aspecto que incomoda a la Iglesia católica quien no desea obedecer a una constitución que no reconoce los derechos divinos de los gobernantes y más bien tiende a hablar de los derechos naturales, a favor de constituir una república española, más que un régimen absolutista y centralista.

La Iglesia católica arma al realista Agustín de Iturbide para proclamar por la independencia de México, y mediante el Plan de Igual organiza la revuelta revolucionaria para lo cual conforma el llamado Ejército trigarante, donde se integra a Vicente Guerrero, último insurgente del movimiento original nacido 11 años antes con Miguel Hidalgo, Ignacio Allende y Morelos. El 24 de agosto de 1821 se firman los tratados de Córdoba donde España reconoce la Independencia de México. El 27 de septiembre del mismo año el ejército trigarante entra a la ciudad de México. Se consuma la independencia, y el 28 de septiembre se firma el Acta de Independencia.

HORIZONTE INDEPENDIENTE (1821 – 1910)

El primer problema con que se encuentra el Clero ante la independencia de México es el desconocimiento de la Corona española de todos los títulos de nobleza. Aspecto que lesiona a los criollos, quienes se ostentan "ser la crema y nata" de sociedad de la nueva nación independiente. Los criollos no quieren perder sus privilegios obtenidos desde tiempos virreinales. Resarcir a los criollos su nobleza por otra parte representa para la Iglesia católica la oportunidad de obtener más recursos de la venta de títulos, es la razón por la cual proclaman emperador a Agustín de Iturbide. En la sociedad feudal estamental, hay grados, a la cabeza está Dios, quien en la tierra es representado por el Papa, quien corona reyes y quienes emiten los títulos de nobleza, las encomiendas y repartimientos de tierras y población, esta última compuesta de sirvientes que pagan con servidumbre la tutela que los señores nobles tienen de ellos.

La nobleza mexicana es entonces resarcida mediante la creación del Imperio mexicano, al mando del Emperador Agustín de Iturbide. Primer imperio mexicano. Su coronación se da el 21 de julio de 1822 y se disuelve el congreso el 02 de noviembre del mismo año. No hay república sino imperio. Este imperio no prospera, el 19 de marzo de 1823 se abdica el trono de Iturbide y se establece la República.

Llega a México José R. Poinsett representante de los Estados Unidos de América en el país, mismo que funda la masonería yorkina en México, misma que respalda toda la clase liberal reformista que encabeza el grupo político que se encumbrará hasta Benito Juárez derrotando al grupo conservador.

De inmediato se promulga la primera constitución del país el 04 de octubre de 1824, donde se adopta la República como fórmula de gobierno. Este es el primer logro de los liberales ante los conservadores, simpatizantes del régimen centralista basado en fórmulas absolutistas. La violencia pro independentista culmina con la caída del cuartel de San Juan de Ulúa que representa el último reducto de la soberanía española en México. Aunque no se debe ignorar el intento español por recuperar su colonia el 27 de julio de 1829, la reconquista. España viene a reconocer la independencia de México hasta el 28 de diciembre de 1836.

La violencia ahora pasa al enfrentamiento fratricida. Contiendas entre los propios mexicanos son el nuevo escenario en que se vive la disrupción social. La presencia de peninsulares "pudientes", es por ello que para restarle fuerza al grupo conservador se emite la ley de expulsión de gachupines el 20 de diciembre de 1827.

La presión norteamericana es desde el principio latente. Poinsett funda una cofradía que sobre todo, más que por el liberalismo, acuna tras bambalinas las intenciones anexionistas de los norteamericanos. Los liberales desean reformar al grado de homologar las instituciones del país a las estadounidenses. Es por ello que el 03 de enero de 1830 el gobierno mexicano solicita al estadounidense el retiro de su representante.

El principal aliado del grupo liberal que encabeza Poinsett es Vicente Guerrero. El congreso para evitar la injerencia estadounidense declara mentalmente incompetente a

Vicente Guerrero (20 de diciembre de 1829), finalmente terminan por fusilarlo el 14 de febrero de 1831 en Cuilapan, Oaxaca.

La separación de Tejas y sus anhelos independentistas quedó de manifiesto por la oferta que Poinsett hace al gobierno de México de comprarle este territorio (25 de agosto de 1829) por la cantidad de 5 millones de pesos. No obstante Tejas solicita su separación del Estado de Coahuila el 01 de abril de 1833.

Valentín Gómez Farías encabeza ahora la nueva clase política liberal que ante la expulsión de Poinsett y el fusilamiento de Vicente Guerrero, queda huérfana de liderazgo alguno. Este promueve las reformas liberales que de inmediato suscitan la inconformidad y beligerancia de los conservadores, liderados por la Iglesia católica. En 1833 vuelve a diezmar a la población una nueva epidemia de cólera morbus, la que se expande por todo el territorio nacional.

Los liberales pierden su segunda afrenta contra los conservadores (la primera fue la coronación de Iturbide como emperador), con el establecimiento de la República centralista el 23 de octubre de 1835. Año mismo en que se da la guerra con Tejas por su separación de México e independencia (15 de diciembre). Se pierde la guerra el 21 de abril de 1836 y con ello parte importante del territorio nacional. A Santa Anna se le responsabiliza de este hecho.

En 1837 se promulga la constitución centralista conocida como de "Las siete leyes". El siguiente año la nación se ve comprometida contra la potencia de Francia con la llamada guerra de los pasteles (16 de abril de 1838). Francia desea ocupar la ex colonia española so pretexto de parar la expansión de la América protestante sobre la América católica. El 09 de marzo de 1839 México admite pagar a Francia 600 mil pesos por los daños que dan pie al conflicto y con ello concluye la guerra con dicha potencia. La situación crítica del país lleva a que José María Gutiérrez (1840) indique que el sistema republicano es un fracaso y proclama la constitución de un gobierno basado en la monarquía.

Se promueve en 1843 la creación de una nueva constitución de tipo centralista a la que se le conoce como "Bases orgánicas" (04 de octubre). La situación indefinida de

México y las intenciones anexionistas norteamericanas son la razón de que Estados Unidos de América le declare la guerra a México el 11 de mayo de 1846. De inmediato ocupan San Francisco, California, Nuevo México y arriban al puerto de Veracruz al que toman por interés de controlar la aduana. El general Taylor avanza desde el norte, en la Angostura es repelido por Santa Anna, no obstante este último se retira por falta de pertrechos. El 14 de septiembre de 1847 los estadounidenses ocupan la ciudad de México. Un interés central en ocupar México es el evidente interés de los franceses en también ocupar el país. El costo de la guerra y la presión de otras potencias europeas encabezadas por Francia obligan a los norteamericanos a retirarse. El conflicto de entre norte y sur en esta nación invasora es otra de las presiones. Los norteamericanos del norte (yanquis) consideran que la anexión de México resulta en darle un lugar más a los esclavistas del sur, y los sureños no ven bien a la nación mexicana por su composición étnica, consideran que México se volverá una carga la nación norteamericana.

El 12 de junio de 1848 las tropas norteamericanas se retiran de la ciudad de México. El 30 de julio del mismo año se embarcan en el puerto de Veracruz las últimas tropas norteamericanas residentes en México. México pierde más de la mitad de su territorio (más de dos millones de kilómetros cuadrados) a cambio de 15 millones de pesos de indemnización. Irónico, cinco años después, el 30 de diciembre de 1853, el gobierno mexicano recibe 7 millones de pesos por la venta de La Mesilla, ínsula territorial de tan solo 100 mil kilómetros cuadrados.

La inestabilidad política es otra expresión de la violencia que se vive en el país. Santa Anna es 11 veces presidente. En este tránsito el Congreso de reformula y disuelve repetidamente.

Santa Anna también tiene sus combatientes. La revolución de Ayutla del 01 de marzo de 1854 se da contra su gobierno. Un año después, el 09 de agosto de 1855 Santa Anna declina y se retira del gobierno. Ascende Ignacio Comonfort. Los liberales retoman la revancha y el 19 de octubre de 1855 publican la convocatoria para formar el Congreso constituyente, mismo por el cual el clero secular se ve privado de sus derechos políticos. Un mes después, el 22 de noviembre de 1855 se expide la llamada Ley Juárez que suprime los fueros eclesiásticos y militares. No obstante, este nuevo

congreso no resulta tan liberal como se esperaba. En septiembre de 1856 rechaza la libertad de cultos. El 05 de febrero de 1857 se promulga la nueva constitución que restablece el federalismo, concibe las garantías individuales, entre otras leyes liberales propias de la reforma. La guerra de reforma se inicia el 11 de enero de 1858 por el desconocimiento de Zuloaga del gobierno de Ignacio Comonfort.

El 19 de enero de 1858 Benito Juárez establece su gobierno en Guanajuato, el ejército liberal es derrotado en Salamanca el 10 de marzo del mismo año lo que causa la huida de Juárez quien restablece su gobierno en Veracruz el 04 de mayo. La masonería yorkina apoya a Juárez y es por eso que se tiene admite la embajada norteamericana en México encabezada por Robert McLane (06 de abril de 1859). No obstante los conservadores derrotan a los liberales en Tacubaya el 11 de abril de 1859, el resentimiento es tan grave contra el gobierno de Benito Juárez que son fusilados prisioneros militares, civiles y médicos. El 12 de julio de se años en Veracruz Juárez emite las leyes de Reforma donde queda totalmente desligado el estado de la iglesia. Se erige el estado laico mexicano.

Por su apoyo en la guerra de reforma, Benito Juárez firma el tratado McLane – Ocampo donde se admite el paso a perpetuidad de Estados Unidos de América por el istmo de Tehuantepec. La pretensión estadounidense es tender vías férreas que comuniquen los puertos del pacífico con los del golfo para conectar el comercio intra oceánico, cuestión que posteriormente lograrán en Panamá con la creación del canal interoceánico.

Es en 1860 (22 de diciembre) que finalmente los liberales derrotan a las conservadores y por fin se restablece el gobierno en la ciudad de México a inicios de 1861. De inmediato Juárez decreta la suspensión de pagos a la deuda externa por dos años (17 de junio), lo que causa la intervención militar en Veracruz de las potencias europeas Inglaterra, Francia y España (31 de octubre de 1861). La negociación de México con las tres potencias rompe su alianza, solo Francia permanece y decide invadir México el 09 de abril de 1862 (intervenir dice la historia oficial).

La intervención francesa en México es otro episodio de la violencia importada al país por intereses de grupos nacionales conservadores reticentes al cambio, a la modernidad y sobre todo a perder sus canonjías.

El 10 de abril de 1864 Maximiliano de Habsburgo es coronado Emperador de México. Se le nombra a acto el surgimiento del segundo imperio mexicano (el primero es el de Agustín de Iturbide). Lo que busca la clase conservadora es reponer sus títulos de nobleza y las canonjías que de ellos derivan, privilegios a los que no están dispuestos a renunciar. Desean seguir siendo los ciudadanos de primera en el país. El liberalismo propone la democracia, un trato igual para iguales y desigual para desiguales. Más que un conflicto entre centralistas y federalistas, el entre fomentistas y reformistas, entre conservadores y liberales, es una lucha por no perder su estatus social como aristocracia ante la corriente democratizadora que les baja a simples ciudadanos. La violencia nace de proteger privilegios ante la inminente pérdida de ellos a razón de aceptar los derechos naturales de los hombres con respecto a los derechos divinos propios de la sociedad estamental feudal prevalecientes desde tiempos virreinales.

México presenta dos geografías desde 1862, la de la República que recorre su frontera constantemente hacia el norte, y la de la monarquía que viene desplazándola y ganando terreno día a día. Maximiliano y Carlota tienen el respaldo principalmente de Francia, pero también está la de Austria y la de Bélgica, aunque las fuerzas de estas dos últimas potencias europeas son mucho menores. También cuenta con fuerzas nacionales lideradas por conservadores e Iglesia católica.

En 1865 Benito Juárez abiertamente corre hacia la frontera estadounidense, perseguido por las fuerzas francesas y conservadoras. Todo parece favorecer al triunfo de los franceses, pero sucede que el imperio prusiano gana terreno en Europa contra Napoleón III, sobrino de Napoleón Bonaparte, quien decide retirar sus tropas de México para fortalecer su frente en Europa (1866). Por otra parte en México, el grupo conservador está abiertamente desilusionado del Emperador, quien ha demostrado ser más liberal que el propio Benito Juárez. No solo no remueve las leyes de la reforma, sino que hasta las fortalece ampliándolas y adecuándolas a las normas europeas, liberales en todo, en especial en materia de derechos laborales y civiles. Aspecto que incomoda a la Iglesia y a la supuesta aristocracia mexicana. Maximiliano y Carlota no

solo son abandonados por las tropas francesas, sino también por las propias tropas conservadoras. Solo les quedan las guardias personales de sus familias, las de Austria por Maximiliano y las de Bélgica por Carlota. Tropas muy modestas en todo.

El 15 de mayo de 1867 la República es restaurada, cae el imperio de Maximiliano, y Maximiliano es fusilado el 19 de junio del mismo año en las faldas del cerro de las campanas en los márgenes suburbanos de la ciudad de Querétaro.

La república restaurada de Juárez permanecerá del 67 al 72 con la muerte de Benito Juárez, quien es sustituido por Sebastián Lerdo de Tejada el 18 de julio de 1872. Destaca que la permanencia de Benito Juárez en el poder hace sospechar que bien puede preservarse en el poder por décadas como un nuevo dictador. Es por ello que un año antes, el 06 de noviembre de 1871 el Gral. Porfirio Díaz se levanta en armas contra Benito Juárez, levantamiento fallido.

Un año después del fallecimiento de Benito Juárez, Sebastián Lerdo de Tejada eleva a rango constitucional las leyes de reforma (15 de septiembre de 1873). Es quizá este episodio que marca el logro definitivo del bando liberal con respecto al conservador, cuyo protagonismo se desalienta al reconocer que ni en Europa los regímenes centralistas y monárquicos prosperan. La República gana terreno a escala mundial. Puede por tanto también afirmarse que este rasgo de la violencia en México conoce su término.

El nuevo tema es que las administraciones liberales, no obstante su lucha contra el centralismo y la monarquía, tienden a ser dictatoriales. Por decir, chequemos la trayectoria presidencial de Benito Juárez: es presidente de México en 5 ocasiones:

Del 18 de diciembre de 1857 al 30 de noviembre de 1861.

Del 1º. de diciembre de 1861 al 30 de noviembre de 1865.

Del 1º. de diciembre de 1865 al 30 de noviembre de 1867.

Del 1º. de diciembre de 1867 al 30 de noviembre de 1871.

Del 1º. de diciembre de 1871 al 18 de julio de 1872 (cuando fenece).

Propiamente 15 años en el poder y de no morir hubieran sido 18 años... al menos... similar a lo que sucede posteriormente con Porfirio Díaz, o lo que previamente sucedió con Santa Anna.

La democracia para México es un ideal y un anhelo bastante distante. Aunque hay elecciones, la sucesión presidencial evidencia que el proceso no funciona bien, permite a permanencia casi vitalicia de sus presidentes, la única manera de removerlos del poder es mediante cuartelazos y golpes de estado, asesinatos y traiciones.

Porfirio Díaz, junto con Manuel González se levantan contra Sebastián Lerdo de Tejada el 10 de enero de 1876 derrotándolo el 16 de noviembre del mismo año. Meses después, el 05 de mayo de 1877 Porfirio Díaz es nombrado presidente constitucional de México. Sufragio efectivo y no reelección es el lema que mueve el movimiento pro democrático de Manuel González y Porfirio Díaz... irónicamente.

Es posible que, de principio, estos dos caudillos si tuvieran la convicción democrática, prueba de ello el 05 de mayo de 1878 se reforma la constitución para prohibir la reelección inmediata. Manuel González por ello es electo presidente consecutivo a la administración porfirista, su periodo abarca del 01 de diciembre de 1880 al 30 de noviembre de 1884.

La sucesión presidencial para entonces se antoja resuelta. La violencia por la democracia es atenuada. Surgen otros temas importantes a resolver, se afirma que es importante para el país menos política (violencia) a cambio de más administración (paz, orden y progreso) (López, 2014; 49 - 80).

La violencia pasa al orden económico. Inglaterra gana terreno en el comercio internacional, el volumen de sus transacciones se agiganta, por lo que pago de las transacciones resulta bastante voluminoso en el manejo de monedas de plata. Se le viene de forma sistemática y paulatina sustituyendo por el oro, así pronto se transita de un sistema monetario internacional basado en la plata, a otro nuevo bimetálico, hasta que abiertamente se impone el patrón oro. Esto viene a ser la causa de presiones devaluatorias del peso mexicano, monetizado en plata.

La devaluación es tal que durante el periodo de Manuel González se introduce como moneda fraccionaria (morralla) la moneda de níquel. Aún no se tiene en el país establecido un sistema monetario basado en la fe en el dinero (se dice fiduciario), es de tipo mineral, la gente cree en el valor del oro y de la plata. Esta nueva moneda de níquel crea desconfianza, no se acepta razón por la que el 21 de diciembre de 1883 se da un motín contra el presidente Manuel González. La respuesta inmediata es la necesidad de contar con una banca central y no solo una casa de moneda. El 02 de junio de 1884 se crean el Banco Nacional de México. Por otra parte, aparece el tema de la deuda externa, principalmente con Inglaterra. Dos problemas de los cuales Porfirio Díaz sabe sacar terreno para lograr simpatía política y popular, pero sobre todo de las potencias acreedoras, y regresar al poder el 01 de diciembre de 1884, cargo que ocupará sucesivamente hasta 1910. La dictadura se consuma. Para ello, Porfirio Díaz traicionando sus preceptos originales reforma la constitución en abril de 1890 para permitir la reelección presidencial.

Las administraciones liberales de Porfirio Díaz y Manuel González no obstante resultan favorables en el buen manejo de las finanzas públicas. En 1895 José Y. Limantour, entonces secretario de hacienda, logra por primera vez en la historia de México un superávit en el erario (Villalpando y Rosas, 2007; 174). El régimen se encumbra en 1900 donde la paz social, el orden y el progreso son los principales baluartes del régimen. No obstante, el progreso no es desarrollo, a la par del crecimiento de la riqueza está su mal reparto. Esta es la razón del surgimiento de la violencia en el porfirismo. Aumenta la pobreza, la desigualdad, la injusticia, la inequidad, la exclusión y la divergencia. El liberalismo porfirista solo ve por los empresarios, no por los trabajadores. Se piensa que favorecer a los patrones implica favorecer a sus empleados. El bienestar de unos conlleva el bienestar de los otros. La riqueza se derrama de la cúspide a las bases, impermeable, el dinero salpica a todos.

La modernidad iniciada desde tiempos de Benito Juárez, pero que culmina con Porfirio Díaz crea un proletariado creciente. El obrero aparece dentro de las nuevas clases sociales de un capitalismo progresivo y naciente. El liberalismo, con violencia a los trabajadores, no admite derechos laborales ni admite exista la organización del trabajo (sindicatos). La expoliación es abusiva y sus excesos causan el estallamiento de huelgas de las que destacan las de Cananea de 1906 en Sonora, y las de Río Blanco en 1907,

mismas que son reprimidas por el Gobierno de manera violenta. En Cananea es el ejército norteamericano, con licencia del gobierno de México, quien reprime a los mineros alzados (y parados).

El 20 de noviembre de 1910 ante la situación cada vez más crítica de la población estalla la revolución mexicana, liderada por Francisco Ignacio Madero y el 25 de mayo de 1911 Porfirio Díaz renuncia a la presidencia de la República.

HORIZONTE REVOLUCIONARIO (1910 – 1934)

La revolución maderista logra derrocar a la dictadura e imponer las bases de la democracia, el 27 de noviembre de 1911 se reforma la constitución para prohibir la reelección. No obstante, la violencia deriva ahora del ascenso de un régimen liberal pro democrático pero que no concibe los intereses de la clase campesina indígena y obrera del país. Razón por la que el 28 de noviembre de 1911 Emiliano Zapata se levanta en armas contra Francisco Ignacio Madero.

El maderismo es un régimen burgués, liberal y patrocinado por los estadounidenses para derrocar la dictadura a cambio de imponer un gobierno títere que obedezca más a sus intereses. En nada concibe los problemas que vive el pueblo de México, menos los del campo pues de hecho el maderismo es un movimiento pro modernista y urbano.

Aquí se enfrenta el movimiento conservador campesino indígena contra la modernidad liberal urbana de corte capitalista. El desarrollo contra puesto al progreso. Es la dicotomía que explica la violencia a inicios del siglo XX.

Ante la revolución maderista burguesa, urbana, a la par progresa la campesina, rural, conservadora, liderada por Emiliano Zapata, así también aparece la revolución constitucionalista de Venustiano Carranza.

Esta la contra revolución, que trata de rescatar el orden porfirista (aunque ahora sin Porfirio Días), encabezado por Victoriano Huerta. Son las fuerzas revolucionarias de las

que saldrá triunfante la revolución constitucionalista (aún el asesinato de Carranza el 02 de mayo de 1920 por órdenes de los generales Adolfo de la Huerta y Plutarco Elías Calles).

La injerencia norteamericana, siempre presente, se patentó durante la contienda revolucionaria en 1914 ante la invasión del puerto de Veracruz. Cuestión absurda que trata de garantizar la provisión de petróleo de Tampico al mercado estadounidense ante el conflicto internacional que implica la primera guerra mundial (1914 – 1918). Los norteamericanos pronto ven su error y el riesgo que corren en verse comprometidos en un conflicto con México ante su inminente compromiso con las potencias europeas que deriva de ser aliado de los ingleses en la contienda mundial.

No obstante, son pretexto de perseguir a Francisco Villa, en 1917. Villa había invadido Columbus el 09 de marzo de 1916 creando un conflicto con Estados Unidos. El 01 de diciembre de 1916 en Querétaro se inician los trabajos del Congreso constituyente.

La presencia del ejército norteamericano en territorio nacional es otra presión más al gobierno mexicano ante la convención constitucionalista de Querétaro del mismo año, el interés estadounidense es que se conciben algunos artículos que le son de interés en su interés de invertir en México. Propiamente se refieren a la propiedad del suelo y del subsuelo (artículo 27 constitucional) y al artículo 123 (relativo al carácter de las relaciones industriales). El 05 de febrero de 1917 se promulgan las reformas a la constitución de 1857, posteriormente se maneja como si se tratara de una nueva constitución.

Cuartelazos, zafarranchos, golpes de Estado, traiciones, crímenes, todos ellos son rasgos de la revuelta revolucionaria. La violencia se recrudece de 1910 a 1919, con Álvaro Obregón el interés se centra en pacificar al país, el término de los caudillos se hace necesario. Ahora el Estado le declara la guerra y es por eso que caen (entre otros) Emiliano Zapata (10 de abril de 1919) y Francisco Villa (20 de julio de 1923).

La injerencia norteamericana sigue presente, la firma de los tratados de Bucareli el 31 de agosto de 1923 lo demuestran. La imposición estadounidense al desarrollo nacional.

En la violencia pos revolucionaria el principal móvil reside en la búsqueda de restablecer el gobierno en sí, sea de manera democrática o por imposición militar. Quienes son los principales promotores de esto son Adolfo de la Huerta, Álvaro Obregón y Plutarco Elías Calles. En la sucesión presidencial están las traiciones, los cuartelazos, los golpes de estado y los asesinatos de caudillos. Ruedan cabezas, el estado no se repone en la orden y la paz. Los años 20 del siglo XX expresan una violencia hacia dentro del Estado y contra las reminiscencias de las fuerzas revolucionarias.

La Iglesia católica temerosa de enfrentarse a los gobiernos liberales ante su derrota inminente ante la caída del segundo imperio, es renuente de participar abiertamente en la revolución mexicana. Su ausencia en la revuelta es evidente. Pero se alienta ante el ascenso del jacobinismo de los gobiernos bajo militares de alineación a la masonería yorkina, más radical que la de Benito Juárez que abiertamente ven a la Iglesia católica como la enemiga política y de la propia nación mexicana. Plutarco Elías Calles emite leyes que le marginan de la vida cívica como política de México, lo que causa que el 31 de julio de 1926 la Iglesia católica suspenda el culto. El 15 de agosto del mismo año estalla la llamada guerra cristera.

Restaurado el gobierno con el Gral. Álvaro Obregón, renacen las aspiraciones dictatoriales, similar a lo sucedido con Porfirio Díaz, el 22 de enero de 1927 se reforma la constitución para que Álvaro Obregón pueda reelegirse. La violencia entre caudillos se patentó con el asesinato de éste el 17 de julio de 1928. Plutarco Elías Calles aspirante a la presidencia ante la reforma constitucional ve evidente la continuación vitalicia de Obregón en la presidencia. No lo mata por derrocar a la dictadura, sino para que no le estorbe en su afán por sentarse en la silla presidencial.

Para sostenerse en el poder, se requiere convencer al país de un proyecto de desarrollo nacional, de tipo incluyente, ahora entonces la violencia se orienta a establecer las bases corporativas del Estado. Hay que organizar a las clases sociales y sus movilizaciones sociales en un partido político con un único proyecto de nación, el 04 de marzo de 1929 se crea el Partido Nacional Revolucionario. La aspiración no es restaurar la democracia, sino procurar el progreso pero bajo la dimensión del

desarrollo. Proyecto liderado por Plutarco Elías Calles. De dictaduras militares ahora se inventa la dictadura de partido. La violencia se centra en el estado mexicano.

Con Abelardo L. Rodríguez se vuelve a incorporar el principio constitucional de la no reelección el 29 de abril de 1933. El 10 de octubre de 1934 se reforma la constitución para establecer la educación socialista. Aspecto con lo cual se puede afirmar que se abre el periodo endogenista en el desarrollo nacional.

HORIZONTE ENDOGENISTA (1934 – 1982)

Con Abelardo L. Rodríguez se admite como corriente ideológica la socialdemocracia. La revuelta revolucionaria de 1910 a 1914 da al traste al liberalismo decimonónico pero es desideologizada. Es hasta la formulación de la constitución política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917 que por herencia zapatista y de la presión de los masones yorkinos estadounidenses que componen el grupo demócrata en dicha nación, que esta constitución mexicana adquiere un sesgo social demócrata. El socialismo aún no existe, la revolución bolchevique apenas se inicia en dicho año. No obstante, en 1919 se crea en México el Partido Comunista Mexicano, que es un intento bolchevique para darle una vertiente al socialismo a la revuelta revolucionaria del país.

La revolución mexicana es liberal por el norte (maderismo) y conservadora por el sur (zapatismo), pero no hay un solo componente que la vincule al marxismo. Esta corriente resulta muy novedosa, tiene acomodo con el ascenso del proletariado industrial urbano desde fines del siglo XIX e inicios del siglo XX, pero no hay proyecto revolucionario alguno que se le vincule.

El endogenismo se implanta en México gracias al presidente estadounidense demócrata Franklin Delano Roosevelt. Se basa en las tesis keynesianas pero en lo político se carga de ideología social demócrata a favor del proletariado urbano de Norteamérica. En México es adoptado por Abelardo L. Rodríguez pero durante el sexenio del General Lázaro Cárdenas del Río es asumido por su secretario de hacienda, Eduardo Suárez, quien le implementa desde 1943 hasta 1946 al término de la siguiente administración de Manuel Ávila Camacho.

El endogenismo logra con éxito ordenar, pacificar, incentivar el progreso pero sobre todo encausar el desarrollo. Puede afirmarse que la violencia en el país tiende a relajarse. Bajo el esquema corporativo creado por Plutarco Elías Calles bajo el emblema de un solo partido (oficial), lo que implica un único proyecto de nación, los mexicanos discurren al arribo de la modernidad de manera ordenada y armoniosa, sobre todo pacífica. Las primeras tres décadas consolidan un esquema que logra no solo bajas tasas de inflación, acompañadas con altas tasas de crecimiento, la población crece como nunca lo había hecho y el salario real de los trabajadores lleva a su máximo poder adquisitivo para 1965.

En 1936 nace la CTM (24 de febrero), lo que indica la consolidación del movimiento obrero en México. Se da término al maximato con la expulsión del ex presidente Plutarco Elías Calles (10 de abril) lo que da fin a los gobiernos títeres que conforman el Maximato. Se inicia el reparto agrario más extenso e importante que una administración posrevolucionaria haya realizado, precisamente inicia con el reparto de tierras en la región lagunera (08 de noviembre de 1936) y le suceden varias nacionalizaciones que rescatan las riendas del desarrollo de la nación mexicana de manos extranjeras. Esta la expropiación petrolera (18 de marzo de 1938).

Otro aspecto muy importante es el nacimiento de la oposición organizada en el país. Nace el PAN el 16 de febrero de 1939, bajo el liderazgo de Manuel Gómez Morín. En este partido se sintetizan los intereses del grupo conservador que precisamente a principios de los años 30 nutre las filas de sinarquistas en el país. La Iglesia católica, tras bambalinas, juega sus intereses tras este partido político. Veladamente pero es su principal fuerza.

La presencia de un partido de oposición acuna los intereses de grupos nacionalistas, tradicionalistas, costumbristas, conservadores y reaccionarios. hispanófilos y germanófilos, de orientación ideológica muy cercada la fascismo y la nacismo, que es la novedad de este grupo político que les distingue del grupo conservador del siglo XIX. Pero sobre todo muy católicos y aliados a la Iglesia católica.

La violencia inicia siendo de corte ideológico, en la derecha aparece el grupo conservador armado del discurso demócrata cristiano, que es la contra corriente ideológica de la social democracia surgida desde tiempos de Abelardo L. Rodríguez, cuyo principal logro es imponer la educación socialista al término de su sexenio.

La violencia renace del enfrentamiento ideológico de estos dos bandos políticos. Las elecciones del 07 de julio de 1940 son violentas y hay muchos muertos por efecto de las mismas. No obstante permanece el PRI como partido en el poder.

Los panistas no pugnan por un régimen democrático, por formación de hecho son antidemocráticos. Más bien a la democracia la ven como un medio para ascender al poder. Lo que les interesa es el federalismo. Interesante aspecto si se considera que la corriente conservadora del siglo XIX. Pero hay que comprender que los panistas se conforman de aquellos ricos criollos heredados de la colonia, del bando conservador como del bando liberal. Y que estos últimos ganan terreno en todo sentido con el ascenso del capitalismo industrial en México. Así, este cuerpo político deja atrás su raíz estamental, aunque no muere, y aún albergando aspiraciones de tipo sinarquista, dejan el centralismo para tomar como baluarte el federalismo. El proyecto panista de hecho es más de corte fiscal. Se desea romper con el centralismo del PRI para que la recaudación de hacienda en provincia cuente con una doble partida en el gasto donde peso recaudado regrese a su lugar de origen en inversión pública. Al menos hasta MAQUIO esa es la aspiración.

La violencia se da en dos esferas, la burguesa (provincia Vs. Centro) y la de clase (obreros Vs. Patronos). Una burguesía escindida, y un pueblo confrontado. La permanencia del centralismo y su recrudescimiento recientes en gran medida a la provincia mexicana contra el centro del país, se dejan ver movimientos (que en el fondo son de racismo y discriminación) contra los llamados "chilangos". México vive una realidad dicotómica: una provincia tradicional, primaria y con rezago ante una capital moderna, metropolitana, creciente e industrialmente pujante. La calidad de vida es radicalmente distinta entre ambas fracciones territoriales.

Hay cierta violencia derivada de la Segunda guerra mundial cuando en 1942 (28 de mayo) México le declara la guerra a las naciones del Eje (Alemania, Italia y Japón). No

obstante esta disputa internacional le resulta muy favorable para su crecimiento pues la nación es la principal proveedora de pertrechos básicos de guerra de los Estados Unidos de América, no se diga del petróleo vía Tampico.

La derecha patronal en México ve como un abierto acto de violencia la creación del Instituto Mexicanos del Seguro Social creado el 19 de enero de 1943. Responsabiliza al patrón del riesgo en el trabajo y fuera de él, carga que resta fuertes montos de ganancias a los empresarios, sobre todo a la industria manufacturera intensiva en mano de obra. El seguro social es otra cuestión contra la cual se lucha desde la derecha formalizada en el PAN.

La modernidad con todo va en ascenso, rasgos que lo indican es el ascenso industrial del país de 1946 a 1952 donde se logra consolidar el esquema de sustitución de importaciones intermedias o de insumos industriales. Se inaugura el aeropuerto internacional de la ciudad de México (29 de noviembre de 1950), se crea la estación de televisión XHTV con el canal 4 (04 de abril), principalmente.

No obstante la contienda electoral se recrudece, la oposición cada día es más fuerte, la violencia discurre en la procuración de la democracia, pero no como un fin sino como un medio para preservarse o arribar al poder. Otra vez el 07 de julio de 1952 se denuncia como fraudulento el proceso electoral.

La violencia contra las mujeres logra cierto respiro cuando el 24 de septiembre de 1953 el Senado de la República otorga el voto a la mujer. Una estrategia para almidonar la base dura del voto priísta pues en ese entonces se concibe a la mujer sumisa a la voluntad del hombre quien le indica finalmente por quién votar. Una estrategia que trata de restarle fuerza a la oposición.

El esquema endogenista el 17 de abril de 1954 presenta su primer rasgo de agotamiento, se devalúa el peso ante el dólar pasando de 8.65 a 12.50. Aparecen ciertos movimientos sociales de peso, destaca el de los maestros de primaria quienes empiezan a amotinarse y a manifestarse contra el gobierno. Se tiene el 12 de abril de 1959 una manifestación violentamente sofocada por el Estado, hay muertos y la violencia del Estado sobre grupos que se le oponen inicia como parte de una abierta

política de represión de masas. El 13 de abril, un día posterior también reprime con lujo de violencia el movimiento de ferrocarrileros. La base corporativa del PRI no logra controlar los movimientos sociales insurgentes que derivan de sus propias corporaciones de trabajadores afiliados.

El endogenismo tan exitoso desde su inicio comienza a mostrar obsolescencia. Tiene que ver con que la población ha crecido y sus demandas sociales se diversifican. No solo hay que ampliar la base de atención ciudadana, sino la atención en sí por ciudadano. Antes bastaba con la primaria como servicio educativo, ahora demanda secundaria, preparatoria y profesional... así el crecimiento demográfico pone en quiebra al estado de bienestar. La salida es ampliar el propio aparato de gobierno y la base gravable, pero este es el camino al socialismo, que terminará por ser totalitario. Se da para el 27 de septiembre de 1960 la nacionalización de la industria eléctrica. La derecha no lo va a permitir.

En provincia también se dan movimientos sociales insurrectos al régimen, destaca el 07 de octubre de 1966 donde el Ejército mexicano toma las instalaciones de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, desalojando a estudiantes y profesores de sus planteles. El movimiento estudiantil subversivo culmina el 02 de octubre de 1968 con la matanza de Tlatelolco, en la ciudad de México.

La modernidad lograda trata de ser plausible ante la opinión internacional con la celebración de las Olimpiadas en México (12 de octubre), pero tras el milagro económico se esconde un régimen antidemocrático, dictatorial. Los estudiantes pugnan por la democratización del país. La violencia por la democracia es retomada principalmente por los estudiantes normalistas y universitarios del país. El movimiento estudiantil prosigue, el 10 de junio de 1971 se da la matanza del "jueves de corpus".

La abierta declinación de la socialdemocracia y el endogenismo en México, trata de ser ocultada tras el discurso oficialista de corte populista que se adopta en los gobiernos de Luis Echeverría y José López Portillo, quienes buscando la simpatía y legitimidad tienen iniciativa como la promulgación de la Carta de los derechos y deberes económicos de los estados, promovida por Echeverría en las Naciones Unidas (01 de febrero de 1974).

El esquema abiertamente se ve en crisis el 26 de noviembre de 1976 cuando, después de 22 años de paridad estable, se devalúa el peso ante el dólar de 12.50 a 12.25. Una devaluación de casi el 100%. Con este episodio se dan una serie de crisis sucesivas que llevan a la constante devaluación de la moneda como al creciente endeudamiento. El estado del bienestar conoce sus límites y se desgasta.

Cierta adversidad natural relaja las presiones al estado, quien obtiene ingresos extras que son un alivio financiero gracias al descubrimiento en aguas mexicana (en el golfo) del segundo yacimiento petrolero más importante del mundo (Cantarel) el 11 de marzo de 1978. Se afirma que la economía mexicana se petroliza, para 1982 la mitad de los ingresos del erario público provienen del petróleo.

El respiro sin embargo es relativo, las malas administraciones y los abusos en gasto hunden a la nación en nuevas crisis en 1982, 1985 y 1987. El sobre endeudamiento y el mal manejo de las finanzas públicas es la primera razón. La violencia persiste desde las masas populares que no ven ampliar ni mejorar los servicios públicos, todo lo contrario, paralelo al despilfarro crece el espectro de la pobreza.

El Estado de bienestar bajo la retórica de un "socialismo" cuestionable, prosigue enajenando bienes de la nación. Ante el crecimiento del capitalismo financiero y su capacidad de cooptación al Estado mexicano, se viene a dar la nacionalización de la Banca el 01 de septiembre de 1982. La idea es cerrar las válvulas de escape de capitales que causan las crisis financieras. "No nos volverán a saquear" declara José López Portillo.

La violencia desde el Estado adquiere matizaciones de intolerancia. Se da el asesinato del periodista Manuel Buendía el 30 de mayo de 1984, por considerársele sedicioso al régimen.

El esquema endonista empieza a ser abandonado como camino al desarrollo, surge como paradigma el Consenso de Washington, y el primer paso es la adhesión de México a Acuerdo general sobre aranceles y comercio (por sus siglas en inglés el GATT), el 22 de noviembre de 1985.

El régimen se sostiene con alfileres, el 06 de junio de 1988 se da un proceso electoral bastante cuestionable. Se admite el fraude y se impone como presidente a Carlos Salinas de Gortari, bajo el amparo del injerentismo norteamericano. Este rasgo de la historia reciente del país marca el término del endogenismo y el arribo del neoliberalismo. El desmantelamiento del Estado de bienestar se materializa en más de 2000 privatizaciones de paraestatales.

HORIZONTE EXOGENISTA (1982 – 2014)

Ante el fortalecimiento del PAN, la búsqueda de Carlos Salinas de Gortari de dar fin a la corriente socialdemócrata inherente en las políticas endogenistas del PRI y el desgaste del propio esquema, se desprende de las propias filas priístas la corriente radical de izquierda que bajo el liderazgo de Cuauhtémoc Cárdenas Solórzano y Muñoz Ledo formalizarán el 06 de mayo de 1989 la creación del Partido Demócrata Mexicano (PRD). Se afirma que es una estrategia del grupo política priísta para pasar de un partido a otro sin perder el poder. "Un as bajo la manga" del PRI.

Otro aspecto es que Carlos Salinas de Gortari desea entregar la silla presidencial a la corriente demócrata cristiana enarbolada por el PAN. Hay obediencia y sumisión por parte de ciertos grupos priístas, quienes pronto migran al PAN, pero existen las fracciones del partido que se van y crean su propio partido (PRD) o bien tratan de rescatar la PRI del salinismo, Ruíz Massieu y Luis Echeverría encabezas este grupo, que se le conoce como de Atlacomulco. La violencia en la transición es sentida, la muerte de Luis Donald Colosio (23 de marzo de 1994) es un aspecto trágico de este devenir de las cosas.

- **TÉRMINO DE LA SOCIAL DEMOCRACIA**

El primer paso del desmantelamiento del Estado de bienestar es la privatización de la banca (el 27 de junio de 1992). Con ello se restablece la confianza con el grupo empresarial. Para ganarse al grupo conservador el 21 de septiembre del mismo año se restablece también la diplomacia con el Vaticano. Con ello se logra el apoyo para

conciliar, conformar y fortalecer a la derecha, unida en el emblema de un partido de derecha reformado, el PAN, gracias a la acción de Diego Fernández de Ceballos. Lugarteniente en el partido de Salinas.

Para ganarse el apoyo de los norteamericanos Salinas de Gortari da pie a que se firme el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América y Canadá (01 de enero de 1994). Logra con ello la plataforma política que le es necesaria para derrocar al PRI. Tiene como aliados a los empresarios, a las clases conservadoras y al gobierno de los Estados Unidos.

Su violencia se deja sentir contra las bases corporativas del PRI, los sindicatos. Se le oponen principalmente el sindicato financieramente más fuerte, el de Petróleos mexicanos, por ello cae su líder sindical Agustín Gómez Galicia, la Quina. El mismo día que entra en vigor el TLCAN, el 01 de enero de 1994, ese mismo estalla el movimiento insurgente del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), movimiento alentado desde las entrañas del PRI, financiado con recursos de sindicatos que le son corporativos como los de la Ruta 100 y que es parte de la respuesta del PRI contra el afán de Carlos Salinas de dar término a la consecución de las administraciones federales de este partido.

El costo de entregarle de nuevo la banca a la iniciativa privada en 1992 lleva a que dos años después los banqueros hundan a la economía nacional en una de las crisis más profundas que se haya tenido en la historia económica del país. Se le conoce como la crisis de "los errores de diciembre". En realidad se trata de nuevo del grupo de capitalistas financieros del país que buscan sacar provecho de los recursos de la nación incluyendo cantidades excesivas en transacciones dentro de la Bolsa mexicana de valores. Su especulación crea tal temor que causa una masiva fuga de capitales. Haber cambiado precios fuera de pacto por parte del secretario de Hacienda, Serra Puche, es la gota que derrama el vaso.

La izquierda logra un paso más en la vida política del país cuando Cuauhtémoc Cárdenas Solórzano gana las elecciones al gobierno del Distrito Federal el 06 de julio de 1997. Importante punto a la contracorriente pro derechista desatada por Salinas de Gortari desde 1989. Otro aspecto es que con base resultado de las elecciones de 1997

el Congreso de la Unión pasa a ser de oposición al Ejecutivo nacional. Con ello se da fin al presidencialismo tradicional propio de los gobiernos priístas. Se da término con todo a la socialdemocracia con el arribo del PAN al poder el 02 de julio de 2000 cuando gana las elecciones Vicente Fox Quesada. Con él se inician las administraciones de ultraderecha, bajo la corriente demócrata cristiana compuestas por este presidente y su sucesor Felipe de Jesús Calderón Hinojosa.

La violencia social se recrudece, mientras en las altas esferas del gobierno se pelea por la sucesión presidencial el abandono al pueblo es cada día mayor. El crimen organizado adquiere dimensiones y expresiones críticas y delicadas. Se pierde la paz social y el orden, el progreso expresa una desaceleración y lo que más se compromete es el desarrollo, ante las políticas neoliberales que desde 1985 lentamente hacen presencia en la política económica del país. La inequidad, la desigualdad, la injusticia y la pobreza adquieren dimensiones preocupantes. La exclusión social se baña de resentimiento de la población y los ofendidos aparecen como bandas de criminales por todo el territorio nacional.

- INICIO DE LA DEMOCRACIA CRISTIANA

El 02 de julio de 2000 gana la oposición en México. Después de 71 años de dictadura priísta se da término al proyecto revolucionario, revestido de endogenismo y social democracia, para transitar al esquema basado en el exogenismo, bajo la ideología demócrata cristiana. Hay quien afirma que se pasa del centro derecha a la ultraderecha. Importante es notar que Vicente Fox Quesada arriba al gobierno con un Congreso en contra. Eso de inicio hace pensar que por fin el país había arribado a la democracia. No es así.

El ascenso al poder del PAN violenta al Congreso, se rompe el protocolo, lo importante es hacer notar que la Iglesia católica es realmente la que se entrona y no tanto la persona. El Congreso grita ¡Juárez! ¡Juárez! ¡Juárez!... – Juárez, Juárez, Juárez... bien por él - replica Vicente Fox Quesada.

La violencia en el paz se centra en dos dimensiones: la de gobierno, por la disputa entre el PRI y el PAN, principalmente. Luego hacen mancuerna ambos partidos. Y la disputa a nivel pueblo entre empleadores y empleados. La violencia adquiere dimensiones solo vistas a inicios del siglo XX. Extremada la pobreza, la población sufre el abandono de su gobierno que solo ve por los intereses de las llamadas 20 familias que controlan la economía nacional (plutonomía). En este olvido gana terreno la desesperanza, la desolación, la injusticia adquiere cuerpo de inmunidad e impunidad. La desigualdad es ofensiva y lastimosa. La inequidad es profunda. Pero sobre todo surgen los marginados. Grupos de indígenas, mujeres, migrantes, jornaleros, de todo tipo, con demandas sociales bien sustentadas, emergentes y urgentes. Prioritarias.

En el neoliberalismo, y sobre todo bajo las riendas de la ultraderecha, el Estado es enajenado por la alta burguesía. Imponen a su clase política, mercenaria y obediente a sus intereses, aún en la propia izquierda. La plutocracia gobierna al país, similar a la época de Porfirio Díaz, lo que sustenta la tesis que la época actual es neoporfirista en todo, pero más que eso, es ultrasalinista, pues se vive otro nuevo Maximato desde las tres últimas administraciones dadas del año 2000 a la fecha. Tras la silla presidencial opera Salinas de Gortari y su cuerpo de políticos y empresarios que controlan la vida pública de la nación.

CONCLUSIÓN

La violencia en el siglo XVI radica en la propia conquista, donde se impone un nuevo estilo de vida a uno indígena, el mestizaje no resuelve las diferencias existentes entre ambos grupos étnicos y patenta nuevos rasgos de violencia cultural, donde lo indígena y los indígenas son la base de la exclusión social por una sociedad dominada por blancos occidentales.

Las primeras instituciones coloniales resultan en una alta violencia a los indígenas, está la encomienda, el repartimiento y la congregación. La subordinación de la población amerindia al servicio de los señores españoles que pronto se vuelven los dueños de tierras, recursos, comercios, haciendas, ganaderías... El reparto económico se basa en el despojo sistemático a los indígenas y en el privilegio creciente a los blancos.

Posteriormente aparece la violencia cultural, se somete la cultura indígena a la dimensión de la cultura cristiana occidental. Lo indígena aparece como pagano, lo exquisito radica en lo occidental y lo mestizo es considerado como subcultura.

Pero la violencia no radica solo en una expresión nacional, aparece la Inquisición para frenar la presencia de otras influencias exteriores en el país (especialmente de los judíos), a la par aparecen los jesuitas reivindicando lo occidental contra el mestizaje. La occidentalización es otra expresión de la violencia en el país, propia del siglo XVII en adelante.

Aparece la violencia pro colonialista y neocolonialista en el siglo XVIII encabezada por otras potencias europeas tales como Inglaterra y Francia, sus incursiones en el país persiguen lograr romper con el monopolio de España al respecto del control de su mercado colonial, y hacerse de la riqueza de nuevos territorios. México es uno de los principales objetivos de este interés.

Los norteamericanos imprimen desde la frontera norte violencia, sus presiones son constantes desde tiempos independientes, destaca su invasión en 1846 – 1848, previamente su apoyo a la separación de Tejas del territorio nacional como posteriormente el despojo de más de la mitad del territorio nacional, como la imposición de intereses constantemente a México para promover sus industrias en el país.

La intervención francesa de 1862 – 1867 es otro aspecto importante de este afán neo colonialista europeo, así como una expresión de la lucha entre las potencias económicas por un nuevo orden (reparto) mundial.

La violencia del siglo XIX se basa en la búsqueda de la autonomía y la independencia a inicios de la centuria, pero luego se vuelve una contienda entre el centralismo y el federalismo, entre el viejo orden con respecto a uno nuevo de tipo liberal, de monarquía contra la democracia. Finalmente la República triunfa, mas no le federalismo pues el centralismo se mantiene, ni tampoco se logra la democracia pues a las

monarquías les suceden las dictaduras. Dos aspectos pendientes a resolver por la nación mexicana.

El rezago económico es otra trama de la violencia que de principio logra superar el liberalismo otorgando progreso a la economía nacional, la cuestión es que éste se logra a costa del desarrollo, situación que lleva a la revolución mexicana. Una nueva expresión de la violencia. De hecho el liberalismo se presenta en la historia de México como un fundamento de violencia de patronos contra empleados.

Así, los pendientes de la nación por la democracia, el federalismo y el desarrollo son la base que mueve la revolución mexicana de 1910. En la revolución mexicana la violencia se origina no solo de derrocar la dictadura en pro de la democracia, sino en la contienda que deriva del viejo orden con respecto al creciente capitalismo. El zapatismo es un movimiento campesino indígena de corte conservador que pugna contra el naciente, creciente orden liberal capitalista y urbano burgués. Es lo viejo contra la modernidad. Es el desarrollo contra el progreso.

La violencia posrevolucionaria, propiamente en la década de los años 20 del siglo XX deriva de restaurar el gobierno. Los caudillos luchan por la silla presidencial, la paz, el orden y el progreso de principio aparecen como el interés legítimo de esta desenfundada lucha por el poder, pero en realidad no se trata de reestablecer la democracia, sino encumbrarse en el poder, mismo que pronto se vela en restablecer la dictadura por los militares.

La transición en el poder expresa una violencia de élite, pero la violencia que más prospera es la de las bases. A nivel pueblo el crimen se recrudece y organiza, prospera lo ilícito como base del sustento de los mexicanos y el Estado pierde el control de la sociedad, desordenada, violenta, subversiva. La paz social es la principal pérdida que se tiene con la imposición de las políticas neoliberales que solo causan mayor pobreza, exclusión, resentimiento, injusticia, inequidad y desigualdad.

De una abierta plutonomía, se obtiene la plutocracia. Los recientes gobiernos en el país son obedientes a los intereses de las 20 familias, que como principal lugarteniente en el gobierno han puesto a Carlos Salinas de Gortari y su grupo de políticos y

empresarios para dirigir a la nación. Este nuevo Maximato o ultra salinismo es la expresión del fascismo en México, ahora una nueva fórmula de violencia, donde la víctima es el pueblo de México quien sufre las políticas neoliberales que lo que logran con gran éxito es lesionar a la clase trabajadora en sus derechos y espacios sociales como económicos. Se cierra entonces el presente trabajo afirmando que la violencia en el país, crece, se reproduce y no muere.

FUENTES:

Villalpando, Manuel y Rosas, Alejandro (2007). *Historia de México a través de sus gobernantes. 150 biografías de los tlatoanis, virreyes y presidentes (1325 – 2000)*. México. Planeta. P. 255.

López Obrador, Andrés Manuel (2014) *Neoporfirismo, hoy como ayer*. Grijalbo. México. P. 432.



ISSN: 1886-8452

Vol.6 Número 16, junio 2014

<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat/index.htm>

ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL: EL CASO DE 13 CIUDADES DE MÉXICO

M.A. David Gómez Sánchez
Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Unidad Académica Multidisciplinaria Zona Media
Teléfono (487) 872 1499 Ext.108
david.gomez@uaslp.mx
Carretera Rioverde-San Ciro km. 4, C.P. 79617, Rioverde, S.L.P.

M.A. Héctor López Gama
hlopez@uaslp.mx
Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Unidad Académica Multidisciplinaria Zona Media

Dra. Adriana Méndez Wong
amendezwong@hotmail.com
Universidad Autónoma de Coahuila
Facultad de Mercadotecnia

L.E.M Ximena Colsa Torrescano
ximkt@hotmail.com
Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Unidad Académica Multidisciplinaria Zona Media

RESUMEN

El objetivo es conocer las estrategias de mercadotecnia que utilizan las microempresas del sector comercial en algunas ciudades del país, así como analizar si existen diferencias en el uso de tales estrategias respecto a la ciudad donde se aplican, además de detectar las acciones que realizan las microempresas respecto a investigación de mercados y plan de negocios. Es un estudio de tipo cuantitativo, descriptivo y correlacional. Los resultados encontrados muestran que las estrategias de precio, plaza y promoción que utilizan las microempresas del sector comercial en las ciudades analizadas, se ven influenciadas por la propia ciudad en la que se aplica. Así mismo también se encontró que el lugar en el que están ubicadas las microempresas determina las acciones de

investigación de mercados que éstas realizan y es factor importante para determinar el plan de negocios de la organización.

ABSTRACT

The objective is to know the marketing strategies used by the commercial microenterprises in some cities of Mexico, and to determine whether there are differences in the use of such strategies on the city where they apply, in addition to detecting the actions performed regarding market research and business plan. This study is quantitative, descriptive and correlational. The results show that strategies of price, place and promotion that use the microenterprises in the cities analyzed are determined by the city in which it is applied. Additionally also it's found that the city in which are located the microenterprises determines the markets research actions and is an important factor in determining the business plan of the organization.

PALABRAS CLAVE

Estrategias de Mercadotecnia, Estrategias de precio, Estrategias de plaza, Estrategias de promoción, Plan de negocios, Investigación de mercado, Microempresas.

KEY WORDS

Marketing strategies, Pricing strategies, Place Strategies, Promotion Strategies, Business plan, Market Research, Microenterprises.

1 INTRODUCCIÓN

Porter (1990) planteó que la principal meta económica de una nación es producir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos, que la productividad es el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital, y que depende tanto de la calidad característica de los productos como de la eficiencia con la que se comercializan para que un país entero salga adelante.

El motor económico principal de México no son solo las grandes industrias ni los grandes comercios, lo que en realidad mueve al país son los microempresarios, las innumerables empresas familiares y por lo tanto es necesario prestar especial atención a las estrategias que son utilizadas en este tipo de empresas. En México, según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2009), los micro negocios

en el sector comercio están integrados de 0 a 10 personas, se caracterizan por ocupar el primer lugar en unidades económicas en personal ocupado total y en activos fijos totales, y se ubican en el segundo lugar en remuneraciones e ingresos; por lo anterior es de vital importancia analizar las estrategias de mercadotecnia utilizadas en las microempresas, pues al ser mayoría son la base de la economía de México.

Las estrategias de mercadotecnia son acciones que se realizan en función de elementos tales como: precio, producto, plaza y promoción para encaminar a las empresas con relativa permanencia, hacia el éxito y su desarrollo (Kotler y Gary, 1991). Actualmente las microempresas enfrentan enormes desafíos en la comercialización de sus productos y servicios debido a la menor demanda del mercado por la desaceleración de la economía, además de la creciente e intensa competencia que presiona las ventas y los márgenes de la empresa, por lo cual es importante establecer un patrón para facilitar la tropicalización de estrategias de mercadotecnia utilizadas en una ciudad u organización en particular y así, los empresarios, dueños o administradores que toman decisiones en las microempresas pueden estar preparados para un cambio súbito en su entorno.

Es por esto que la presente investigación está enfocada al análisis de las estrategias de mercadotecnia utilizadas en microempresas del sector comercial en México.

1.1 Formulación

Para poder reaccionar frente al entorno cambiante al que se enfrentan las microempresas del país, es necesario evaluar cuáles son las estrategias de mercadotecnia que utilizan y de qué manera se implementan en las distintas ciudades de México, para así poder emprender acciones que sean redituables al corto, mediano y largo plazo. Del mismo modo, los profesionales de la mercadotecnia deben conocer las acciones de investigación de mercados y plan de negocios que emprenden las microempresas en el país, con la posibilidad de realizar un benchmarking entre ellas y así estar en continua mejora, independientemente de la ciudad o zona económica a la cual pertenezcan.

1.2 Preguntas de investigación

- ¿Cuáles son los tipos de estrategias de mercadotecnia que utilizan las microempresas del sector comercial respecto a la ciudad donde pertenecen?
- ¿Cuáles son las acciones de investigación de mercados que usan las microempresas del sector comercial respecto a la ciudad donde pertenecen?
- ¿Cuáles son las acciones de plan de negocios más importantes para las microempresas del sector comercial respecto a la ciudad donde pertenecen?

- ¿Existe relación alguna entre las estrategias de mercadotecnia, las acciones de investigación de mercados y de plan de negocios que realiza una microempresa del sector comercial con respecto a la ciudad a la que pertenece ésta?

1.3 Objetivo general

Conocer las estrategias de mercadotecnia que utilizan las microempresas del sector comercial en diferentes ciudades de México, además de analizar si existen diferencias en el uso respecto a la ciudad donde se apliquen, así como detectar las acciones que realizan los microempresarios mexicanos respecto a la investigación de mercados y planes de negocios.

2 MARCO TEÓRICO

2.1 Marco Conceptual

Para llevar a cabo esta investigación se consideraron algunos conceptos que son importantes para una mejor comprensión: estrategias de mercadotecnia, estrategias de precio, plaza y promoción, investigación de mercados y plan de negocios.

A continuación en la tabla 1 se describen los conceptos según diversos autores:

Tabla 1. Conceptualización de Variables

Autor	Año	Concepto	Definición
Kotler; Gary	(1991)	Estrategias de Mercadotecnia	Las estrategias de mercadotecnia son acciones que se realizan en función de los elementos: precio, producto, plaza y promoción para encaminar a los negocios con relativa permanencia, hacia el éxito y su desarrollo.
Pride; Ferrell	(1996)	Estrategias de Precio	Si una organización quiere proporcionar una mezcla de marketing satisfactoria, el precio debe ser aceptable para los miembros del mercado objetivo. Las decisiones sobre fijación de precios pueden tener varios efectos sobre otras partes de la mezcla de marketing. El precio de un producto puede influir en la manera como los clientes lo perciben, los tipos de

			marketing que se utilizan en la distribución del producto y la manera como se promueve el producto.
Frances, Antonio	(2005)	Estrategias de Plaza	También conocida como posición o distribución, incluye todas aquellas actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del mercado meta.
Laura Fischer; Jorge Espejo	(2011)	Estrategias de Promoción	Estas estrategias son utilizadas para ganar mercado dentro del público consumidor y además obtener un volumen de ventas interesante. Existen dos grupos de estrategias promocionales según los tipos de público hacia el cual van dirigidos; estrategias para consumidores como premios, cupones, reducción de precios y ofertas, muestras y concursos y sorteos. Estrategias para los comerciantes y distribuidores como exhibidores, vitrinas y demostradores.
Naresh K. Malhotra	(2004)	Investigación de Mercados	Investigación de mercados es la identificación, acopio, difusión y aprovechamiento sistemático y objetivo de la información, con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y la solución de los problemas y las oportunidades de marketing.
CONACYT	(2012)	Plan de Negocios	Documento de análisis con información ordenada para toma de decisiones sobre llevar a la práctica una idea, iniciativa o proyecto de negocio. Tiene entre sus características ser un documento ejecutivo, demostrativo de un nicho o área de oportunidad, en el que se evidencie la rentabilidad, así como la estrategia a seguir para generar un negocio viable.

Fuente: Elaboración propia.

2.2 Marco Referencial

2.2.1 Mercadotecnia y economía

Según Morgado (2009) en su artículo para el blog Almacorp México, los aspectos más importantes en donde la economía se atraviesa con la mercadotecnia se encuentran en el movimiento y operación del mercado, pues este último es aquel

que delimita el movimiento y evolución de ambas áreas, es decir, si el mercado se encuentra en un momento difícil por situaciones sociales, en automático se reflejará en los movimientos bursátiles y por consecuencia activará el mecanismo y las herramientas de la mercadotecnia buscando mantener los niveles de venta de productos y servicios necesarios para no generar un colapso del sistema y los flujos económicos de las regiones, localidades o incluso a nivel mundial. La función de la mercadotecnia en la economía es organizar el intercambio voluntario y competitivo de manera que asegure un encuentro eficiente entre la oferta y la demanda de productos y servicios, es organizar el intercambio y la comunicación entre los productores y compradores. Esta definición se aplica tanto a las actividades comerciales como a las sin fines de lucro y de una manera general a toda situación donde hay intercambio voluntario.

2.2.2 Estrategias de Mercadotecnia

Como lo mencionan Howard Schultz y Andy Serwer en sus artículos (2004), Starbucks es una empresa que ha crecido de diferentes maneras gracias a las distintas estrategias de mercadotecnia que a lo largo del tiempo ha adoptado. Cuando el director general de Starbucks detectó un nicho para servir café gourmet directamente a los consumidores, esta se convirtió en su “estrategia de penetración de mercado”, lo que consiguió que la empresa alcanzara un elevado nivel de lealtad por parte de sus clientes. Su “estrategia de desarrollo de mercados” marcó el siguiente hito en la expansión de Starbucks. La empresa utilizó la misma estrategia que le había funcionado antes, aplicándola en otras ciudades de Estados Unidos, después en todo el país y finalmente en el mundo entero. Una vez que consolidó su presencia en miles de ciudades del planeta, Starbucks se propuso aumentar el número de compras de sus clientes mediante una “estrategia de desarrollo de productos”, lo que llevó a la empresa a desarrollar una nueva gama de mercancías para vender en sus establecimientos. Por último, Starbucks se ha lanzado a la “diversificación” colocando en los estantes de los supermercados sus botellas de Frappuccino y la marca de helado de Starbucks y adquiriendo al minorista especializado en té Tazo Tea.

2.2.3 Estrategias de Precio

Kotler y Keller (2006), en su libro Dirección de Marketing, mencionan que el precio es el único elemento de la mezcla de marketing que genera ingresos; todos los demás generan costos. El precio es el elemento del programa de marketing más fácil de ajustar puesto que modificar las características del producto, los canales de distribución e incluso la promoción lleva más tiempo. El precio también comunica al mercado el posicionamiento de valor que busca la empresa para su artículo o su marca. Un producto bien diseñado y comercializado justifica un precio más alto y reporta más utilidades; tal es el caso de la compañía Whirlpool y su producto Duet, una combinación de lavadora y secadora con apertura por el

frente, cuyo precio era cuatro veces mayor al precio de los demás productos de la compañía.

El plan de precios de Duet fue consecuencia de un cambio más amplio dentro de la estrategia general de precios de Whirlpool, que pretendía reducir la frecuencia de los descuentos, los cuales resultaban costosos y potencialmente confusos. La empresa quería fijar los precios óptimos para sus productos.

Como es evidente, las decisiones sobre precios son complejas y laboriosas. Los mercadólogos deben tener en cuenta muchos factores a la hora de tomar decisiones respecto al precio: la empresa, los clientes, la competencia y el entorno de marketing. Las estrategias de precios deben ser consistentes con la estrategia de marketing de la empresa, con su mercado meta y con el posicionamiento de sus marcas.

2.2.4 Estrategias de Plaza (Distribución)

Ferrell y Hartline (2006) en su libro *Estrategias de Marketing*, mencionan a la marca Downy como aquella que tiene presencia en la mayoría de los canales de distribución, con prioridad en tiendas de autoservicio y clubes de precios, aunque también se puede encontrar en tiendas de conveniencia, tiendas tradicionales y farmacias. Esto gracias a la experiencia de muchos años de Procter & Gamble (P&G) en productos de consumo popular y a tener bien identificados sus canales de distribución.

2.2.5 Estrategias de Promoción

En la mercadotecnia moderna no basta con desarrollar un buen producto, darle un precio atractivo y lanzarlo al mercado, las empresas también deben comunicarse con los grupos reales y potenciales, además de hacerlo con el público en general. Las estrategias de promoción son el medio por el cual una empresa intenta informar, convencer y recordar, directa o indirectamente, sus productos y marcas al gran público, para lo cual se apoyan en distintas herramientas tales como: la publicidad, la promoción de ventas, las relaciones públicas, las ventas personales y la mercadotecnia directa (Kotler y Keller, 2006).

2.2.6 Investigación de Mercados

Un buen ejemplo para referenciar las estrategias de investigación de mercados es el artículo "Bear Market" de Fass (2004) acerca de Build-A-Bear Workshop, con sede en Saint Louis, empresa que sabe aprovechar la tendencia de "artesanía infantil" de los juguetes, así como la tendencia minorista del entretenimiento interactivo. En lugar de fabricar porcelana o joyería de fantasía, esta cadena de 160 establecimientos distribuidos en Estados Unidos, Canadá, Japón, Dinamarca y Corea permite a los niños (y también a los adultos) diseñar sus propios osos de peluche y otros animales, y retocarlos con ropa, zapatos y accesorios. Build-A-Bear en su estrategia de mercado, ha conformado una base de datos con

información de más de nueve millones de niños y de sus familias invitando a los clientes a registrar sus peluches. Al incluir un código de barras dentro del muñeco, la empresa puede volver a reunir al peluche y al propietario si el primero se pierde. La base de datos permite a la empresa ponerse en contacto con sus clientes, tanto por correo postal como por correo electrónico, con vales de regalo, promociones y recordatorios para fiestas.

2.2.7 Plan de Negocios

Por su parte, la investigación realizada por Cantillo y Conde (2011), titulada "Formulación de un plan de marketing para promover la electrificación urbana con sistemas solares fotovoltaicos", presenta un plan construido por siete apartados: diagnóstico de la situación, análisis de debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades (DAFO), estrategias, marketing mix, objetivos y tácticas, contingencias, y presupuesto. Este plan fue diseñado para que sobre él se pudiera constituir una unidad de negocio en una empresa del sector de ingeniería, o para la creación de una nueva empresa.

La descripción y ejemplificación de los términos de mercadotecnia analizados anteriormente permiten entender con claridad la temática central de esta investigación.

3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de estudio

El tipo de estudio que se utilizó es cuantitativo debido a que se usa la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010). Es descriptivo ya que tiene como principal objetivo la representación de algo, por lo regular las características o funciones del mercado (Malhotra. 2008), y correlacional debido a que proporciona indicios de la relación que podría existir entre dos o más cosas, o de qué tan bien uno o más datos podrían predecir un resultado específico (Salkind, 1998).

3.2 Población

Se entiende por población como "el conjunto de todos los elementos definidos antes de la selección de la muestra" (Kinneer & Taylor, 2008). En esta investigación se pretende obtener la información de los habitantes de 13 ciudades de la República Mexicana, que sean dueños o tomen las decisiones más importantes en microempresas del sector comercial. Las ciudades objeto de

estudio representan el lugar donde se localiza la institución de adscripción de los investigadores miembros de la Red Gestión de la Mercadotecnia, Ciudad del Carmen, Campeche; Hermosillo, Sonora; Tampico, Tamaulipas; Caborca, Sonora; Rioverde, San Luis Potosí; Ciudad Juárez, Chihuahua; Saltillo, Coahuila; Mérida, Yucatán; Matehuala, San Luis Potosí; Cedral, San Luis Potosí; Arroyo, Nuevo León; Oaxaca, Oaxaca y Pachuca, Hidalgo.

3.3 Muestra

Una muestra “es el subgrupo de elementos de la población seleccionada para participar en el estudio” (Malhotra, 2004). En esta investigación se estableció el tamaño de la muestra en 1494 microempresas del sector comercial.

Para conocer el error esperado en los resultados del estudio se sustituye en la ecuación 1 para poblaciones infinitas (Berenson & Levine, 1996), con un nivel de confianza del 95%, mismo que resulta de más menos de 2.5%.

$$e = \sqrt{\frac{Z^2(p)(1-p)}{n}}$$

Ecuación 1. Ecuación para determinar el tamaño de muestra para poblaciones infinitas

Dónde:

e= error de muestreo p= Probabilidad

Z= Nivel de confianza deseado n= Tamaño de la muestra

$$e = \sqrt{\frac{(1.96)^2(.5)(.5)}{1494}} = 0.025 = 2.5\%$$

Sustituyendo los valores se espera el 2.5% de error en los resultados.

3.4 Muestreo

El tipo de muestreo que se llevó a cabo fue no probabilístico de juicio el cual es una técnica que no utilizan procedimientos de selección por casualidad. En su lugar, se basan en el juicio personal del investigador (Malhotra, 2004), se encuestaron 1494 microempresas del sector comercial seleccionándose los siguientes actividades: abarrotes y perecederos, materiales y ferretería, papelería y regalos, ropa y calzado además de muebles y enseres.

3.5 Instrumento

La técnica que se utilizó fue la encuesta personal en el establecimiento o ubicación de la empresa, en la cual el entrevistador debe ponerse en contacto con los participantes, hacer las preguntas y registrar las respuestas (Malhotra, 2008). El cuestionario consta de 20 preguntas estructuradas en 7 bloques tal y como se presenta en la tabla 2.

Tabla 2. Distribución de ítems del cuestionario

BLOQUE	TEMA	Nº de pregunta
1	Datos generales de la empresa	1,2,3,4 y 5
2	Estrategia de precios	6
3	Estrategia de plaza	7
4	Estrategia de promoción	8,9 y 13
5	Plan de negocios	10, 11 y 12
6	Ventajas diferenciales/ necesidad de manual	14, 16 , 19 y 20
7	Investigación de mercados	15, 17 y 18

Fuente: Elaborado por miembros de la Red Gestión de la Mercadotecnia de Consorcio de Universidades de México, 2013.

3.6 Participantes

Los datos fueron recolectados por miembros de la Red de Investigación “Gestión de la Mercadotecnia” de la Catedra de Contaduría y Administración del Consorcio de Universidades de México, durante sus trabajos de colaboración en el año 2013.

3.7 Herramientas estadísticas

Para realizar el análisis descriptivo se utilizaron tablas de frecuencia, gráficos de sectores, gráficos de barras, medidas de tendencia central, variación y forma. Para el análisis correlacional se utilizó la técnica estadística bivariada denominada V de Cramer.

4 RESULTADOS

4.1 Análisis de la muestra

De acuerdo al tipo de empresa corresponde un porcentaje de 28% a las tiendas de abarrotes, 18.3% a ferreterías, 18.5% papelerías y regalos, 21.5% a ropa y calzado y finalmente 13.7% a muebles y enseres. En cuanto a la antigüedad en el

mercado las empresas tienen como mínimo 1 año y como máximo 76 años, representando una media de 7.6 años en el mercado y una desviación estándar de 11.2 años. Respecto al nivel de estudios del dueño o empresario, el 40% cuenta con la preparatoria o una carrera técnica, el 20% han concluido una licenciatura, el 18% cursaron la secundaria, el 10% únicamente la primaria, el 9% no concluyeron estudios de licenciatura, mientras que el 2% no cuenta con ningún estudio y sólo el 1% tiene un posgrado. En la distribución en función al número de empleados se tiene un máximo de 10 empleados, y una media de 3.034, con una desviación estándar de 2.465 años, con una moda igual al valor de la mediana de 2 empleados. En relación al sexo el 52% de los encuestados pertenecen al sexo masculino mientras que el 48% son del sexo femenino. En cuanto a la distribución de la variable edad, el rango mínimo es de 16 años y el máximo de 80 años, teniendo una media de 38.13 años, y una desviación estándar de 13.186 años. Como se puede observar en el gráfico 1 respecto de las ventas semanales, 426 microempresas tienen ventas de \$3001 a \$6000, 404 tienen ventas de menos de \$3000, mientras que 228 generan ventas de \$6001 a \$9000, 160 tienen ventas mayores de \$15000, 134 tienen ventas semanales de \$9001 a \$12000 y solamente 70 llegan a tener ventas semanales de \$12001 a \$15000.

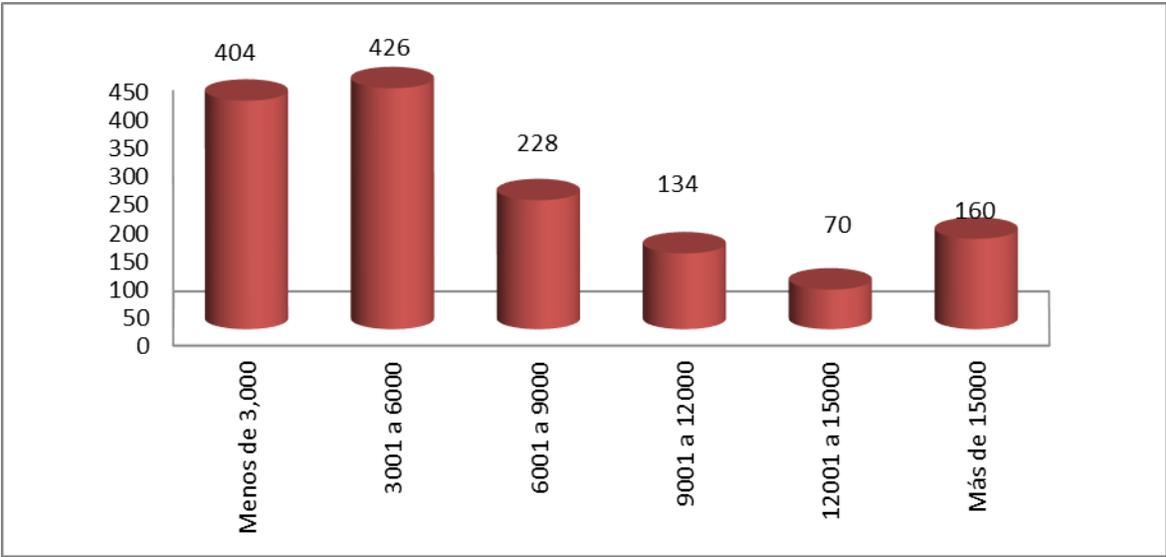


Gráfico 1. Venta por Semana

El tamaño de la muestra estudiada es 1494 microempresas del sector comercial, el cual se dividió tal y como se indica en el gráfico 2: el 16% son de Ciudad del Carmen, Campeche; 10% son de Hermosillo, Sonora; 2% son de Tampico, Tamaulipas; 8% son de Caborca, Sonora; 10% son de Rioverde, San Luis Potosí; 4% son de Ciudad Juárez, Chihuahua; 10% son de Saltillo, Coahuila; 10% son de Mérida, Yucatán; 4% son de Matehuala, San Luis Potosí; 2% son de Cedral, San Luis Potosí; el 3% son de Dr. Arroyo, Nuevo León; el 10% son de Oaxaca, Oaxaca y el 11% son de Pachuca, Hidalgo.

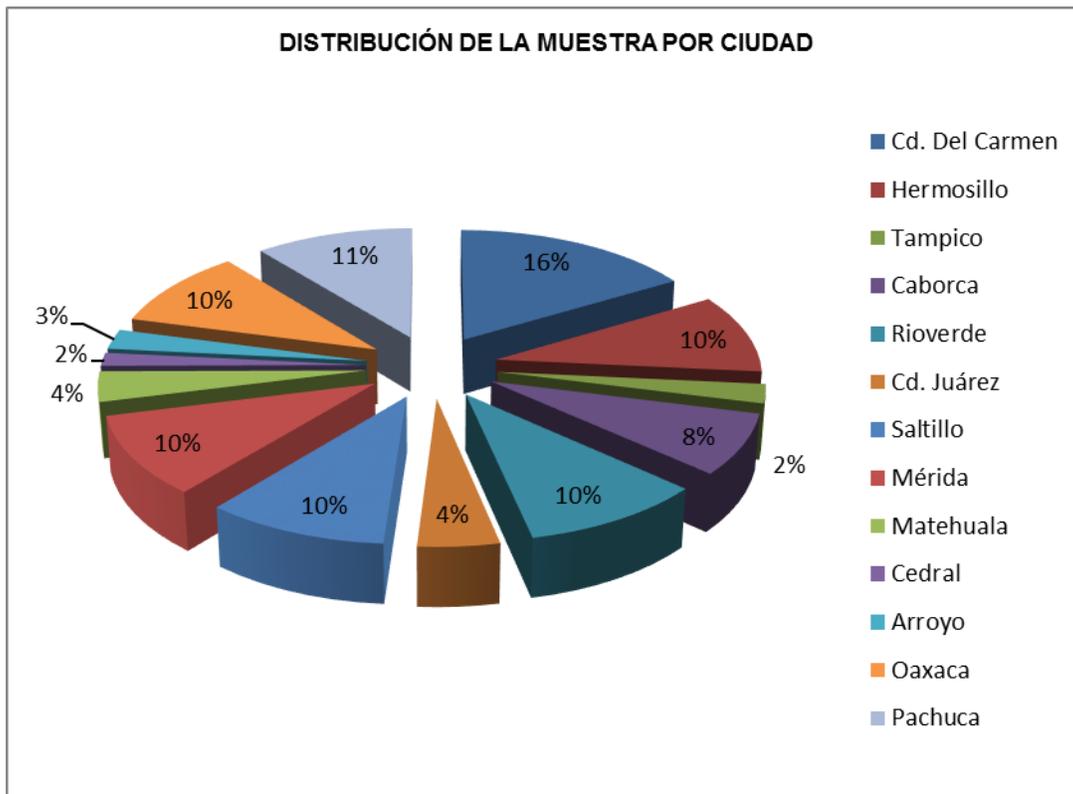


Gráfico 2. Distribución de la muestra por Ciudad

4.2 Análisis descriptivo

Las estrategias que se muestran no son excluyentes lo que permitió a los empresarios contestar más de una opción de respuesta, y tampoco son exhaustivas solo se incluyen en el instrumento las estrategias más usuales en las ciudades estudiadas.

Como se observa en el gráfico 3, las microempresas usan las siguientes estrategias de precio: el 49.99% de las empresas usan estrategias de precio por volumen, el 76.67% usan estrategias de precio fijo y el 59.57% usan estrategias de descuento.

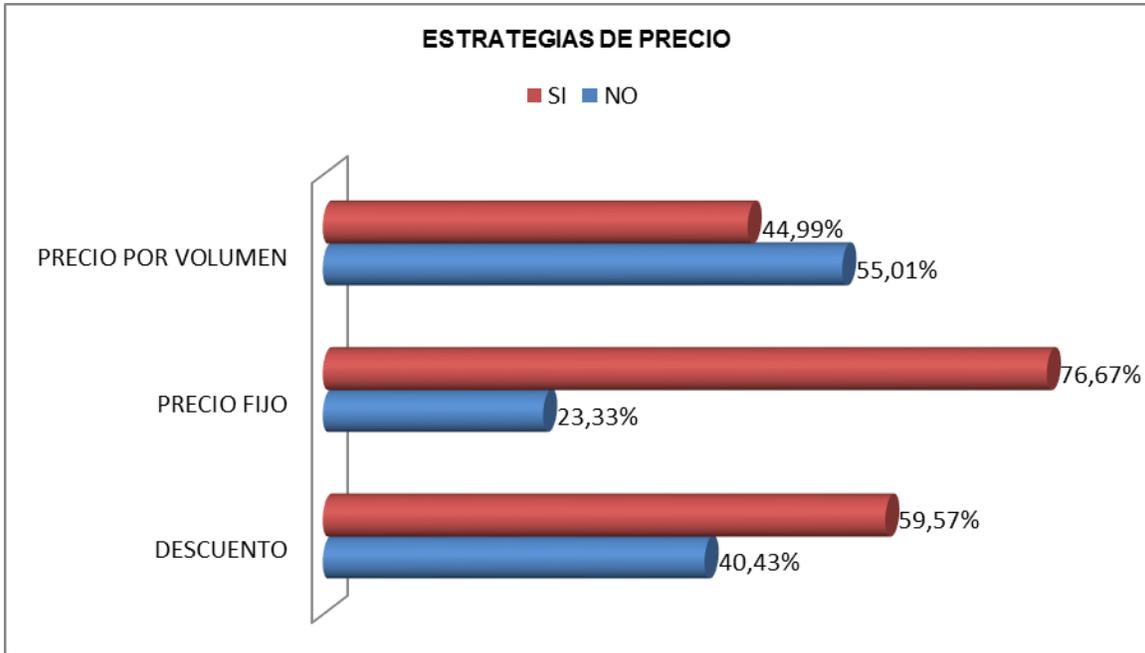


Gráfico 3. Estrategias de precio

Como se observa en el gráfico 4, las microempresas usan las siguientes estrategias de plaza: el 20.70% de las empresas usan estrategias de sucursales, el 9.55% usan estrategias de Internet, el 31.69% de entrega a domicilio y el 40.43% usan estrategias de atención por teléfono.

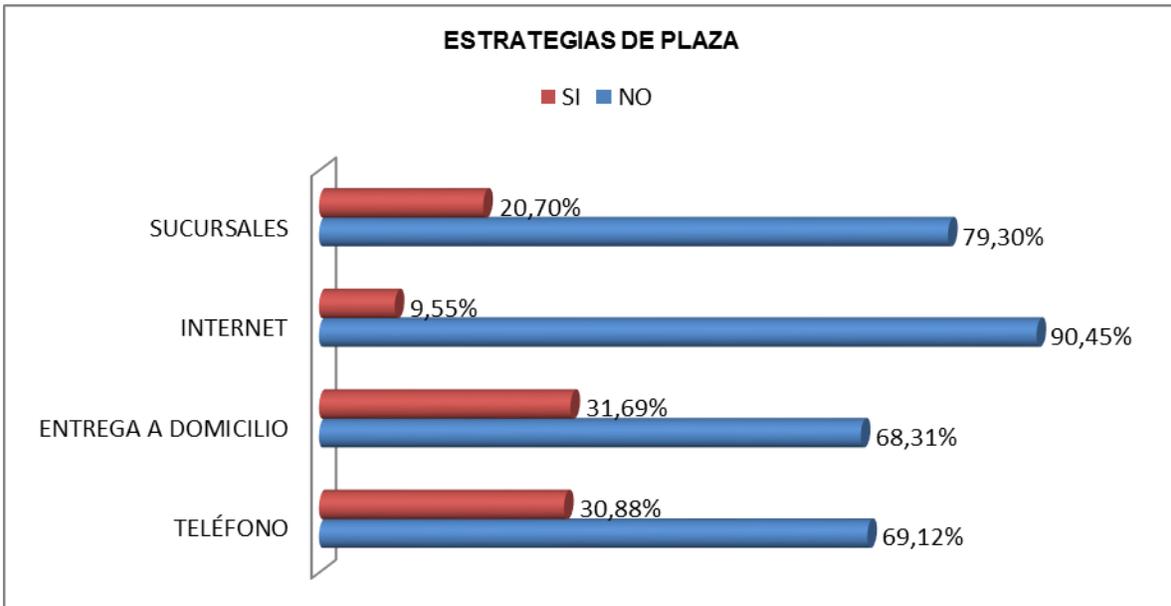


Gráfico 4. Estrategias de plaza

Como se observa en el gráfico 5, de las microempresas el 3.23% cuentan con local prestado, el 41.94% con local rentado y el 43.63% con local propio.

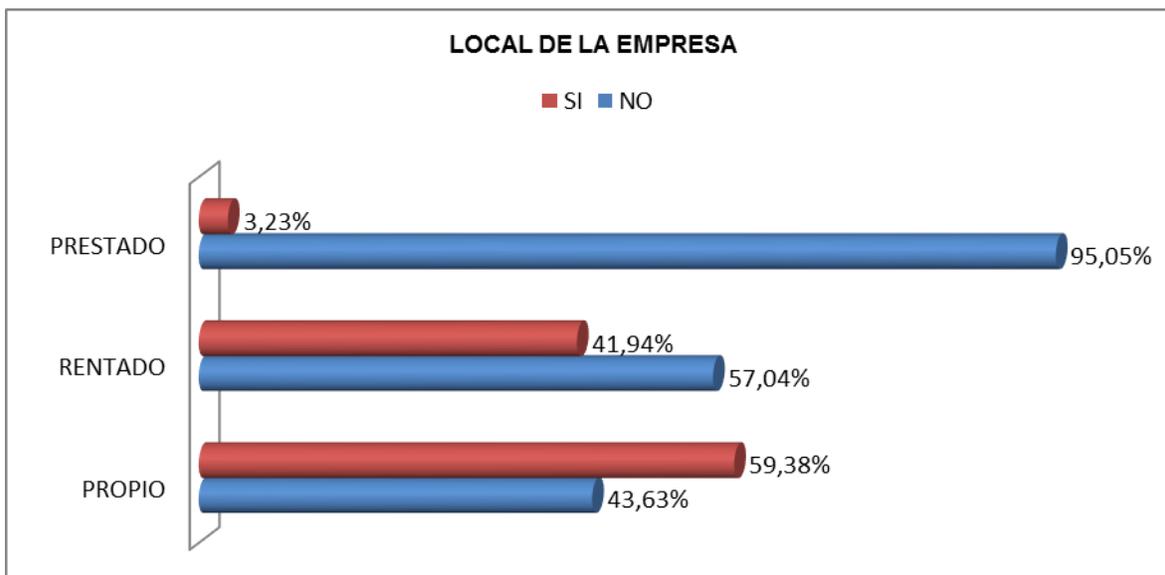


Gráfico 5. Local de la empresa

De acuerdo con la tabla 3, la estrategia de promoción más efectiva para la mayoría de las ciudades objeto de estudio es el acomodo especial del producto, excepto por Matehuala, S.L.P., en donde las microempresas del sector comercial consideran que el volanteo es la estrategia de promoción más efectiva.

Tabla 3 Estrategias de promoción más utilizadas por ciudad

PLAZA	ESTRATEGIA 1	ESTRATEGIA 2	ESTRATEGIA 3	ESTRATEGIA MAS EFECTIVA
Cd. del Carmen	Acomodo especial del producto	Pintura y fachada	Lonas y cartulinas	Acomodo especial del producto
Hermosillo	Acomodo especial del producto	Pintura y fachada	Lonas y cartulinas	Acomodo especial del producto
Tampico	Acomodo especial del producto	Acomodo especial del producto	Pintura y fachada	Acomodo especial del producto
Caborca	Acomodo especial del producto	Pintura y fachada	Lonas y cartulinas	Acomodo especial del producto
Rioverde	Acomodo especial del producto	Pintura y fachada	Pintura y fachada	Acomodo especial del producto
Cd. Juárez	Acomodo especial del producto	Lonas y cartulinas	Lonas y cartulinas	Acomodo especial del producto
Saltillo	Acomodo especial del producto	Lonas y cartulinas	Pintura y fachada	Acomodo especial del producto
Mérida	Acomodo especial del producto	Pintura y fachada	Pintura y fachada	Acomodo especial del producto

Matehuala	Lonas y cartulinas	Lonas y cartulinas	Lonas y cartulinas	Volanteo
Cedral	Acomodo especial del producto	Pintura y fachada	Lonas y cartulinas, productos promocionales, redes sociales	Acomodo especial del producto
Arroyo	Acomodo especial del producto	Pintura y fachada	Lonas y cartulinas	Acomodo especial del producto
Oaxaca	Acomodo especial del producto	Pintura y fachada	Lonas y cartulinas	Acomodo especial del producto
Pachuca	Acomodo especial del producto	Pintura y fachada	Lonas y cartulinas	Acomodo especial del producto

Fuente: Elaboración propia.

Respecto a las actividades de Investigación de Mercados, el 54.01% de los empresarios conoce las necesidades y preferencias de los consumidores y el 49.19% lleva un registro de los clientes, tal como se observa en el gráfico 6.

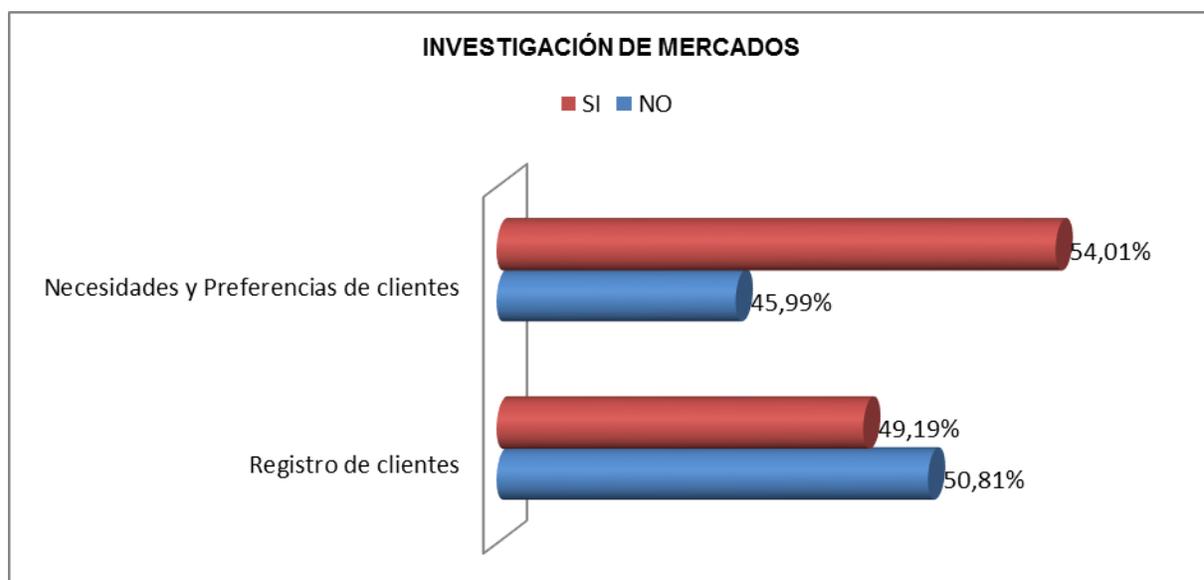


Gráfico 6. Actividades de Investigación de Mercados

Como se observa en el gráfico 7, el 54.05% de las microempresas tienen un plan de crecimiento, el 46.90% fija sus objetivos por año y el 69.95% planea sus compras y sus ventas de forma mensual.

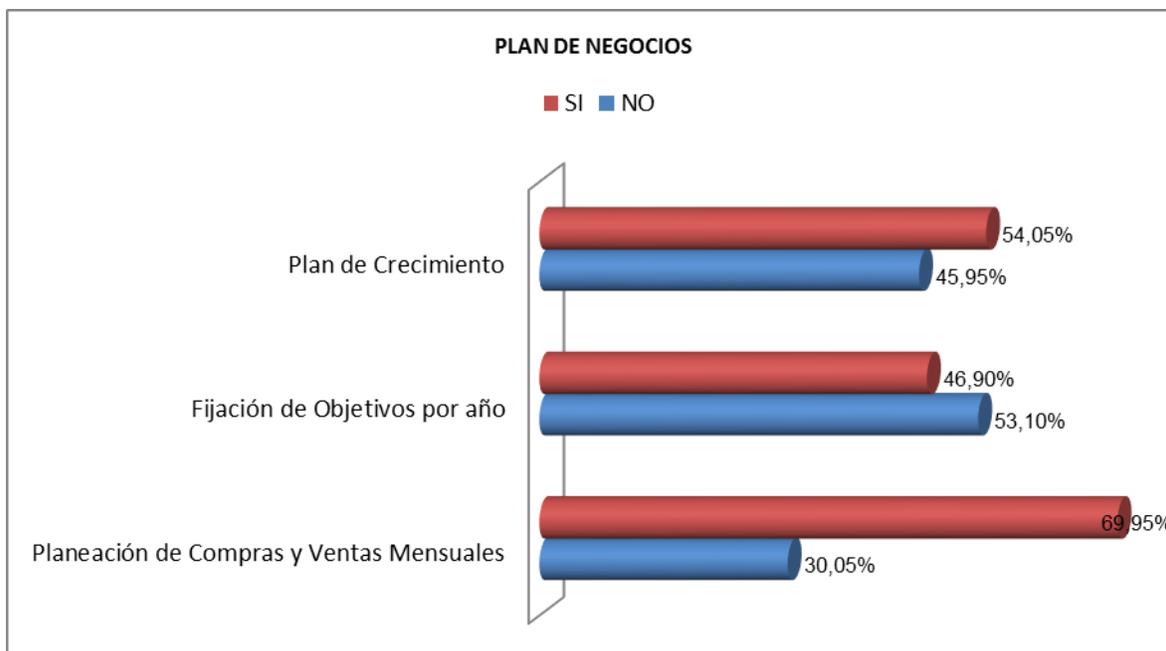


Gráfico 7. Actividades de plan de negocio

4.3 Análisis de correlaciones

Hipótesis 1: Las estrategias de precio que utilizan las microempresas del sector comercial están determinadas por la ciudad a la que pertenecen.

Tabla 4. Estrategias de Precio vs Ciudad.

Estrategias de Precio Vs. Ciudad			
Variable	Prueba	Valor	Sig.
Descuento	V de Cramer	0.141	0.004
Precio Fijo	V de Cramer	0.234	0.000
Precio por Volumen	V de Cramer	0.158	0.000

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en la tabla 4, existe evidencia para aceptar la hipótesis 1 de la investigación, ya que hay relación entre la plaza y la estrategia de precio denominada descuento ($V= 0.141$, $Sig.= 0.004$), existe relación entre la estrategia de precio fijo y la plaza ($V= 0.234$, $Sig.= 0.000$) y hay relación entre la plaza y la estrategia de precio por volumen ($V= 0.158$, $Sig.= 0.000$).

Hipótesis 2: Las estrategias de plaza que utilizan las microempresas del sector comercial se establecen de acuerdo a la ciudad a la que pertenecen.

Tabla 5. Estrategias de Distribución vs Ciudad.

Estrategias de Distribución Vs. Ciudad			
Variable	Prueba	Valor	Sig.
Teléfono	V de Cramer	0.145	0.003
Servicio a Domicilio	V de Cramer	0.267	0.000
Internet	V de Cramer	0.174	0.000
Sucursales	V de Cramer	0.106	0.176
Local Propio	V de Cramer	0.224	0.000
Local Rentado	V de Cramer	0.207	0.000
Local Prestado	V de Cramer	0.123	0.043

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en la tabla 5, existe evidencia para aceptar la hipótesis 2 de la investigación, ya que todas las variables consideradas manifiestan relación, excepto el establecimiento de sucursales. Tiene relación con la plaza, las estrategias de ventas o pedidos por teléfono ($V= 0.145$, $Sig.= 0.003$), la estrategia de servicio a domicilio ($V=0.267$, $Sig.= 0.000$), las ventas o pedidos por internet ($V=0.174$, $Sig.=0.000$), la estrategia de local propio ($V=0.224$, $Sig.=0.000$), de local rentado ($V= 0.207$, $Sig.=0.000$) y la estrategia de local prestado ($V= 0.123$, $Sig.= 0.043$). En el caso de la estrategia de contar con sucursales y la plaza no existe relación ($V= 0.106$, $Sig.= 0.176$).

Hipótesis 3: Las estrategias de promoción que utilizan las microempresas del sector comercial se asocian con la ciudad a la que pertenecen.

Tabla 6. Estrategias de promoción vs. Ciudad

Estrategias de Promoción vs. Ciudad			
Variable	Prueba	Valor	Sig.
Estrategia 1	V de Cramer	0.150	0.000
Estrategia 2	V de Cramer	0.131	0.000
Estrategia 3	V de Cramer	0.119	0.001
Estrategia más Efectiva	V de Cramer	0.142	0.000

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en la tabla 6, existe evidencia para aceptar la hipótesis 3 de la investigación, ya que todas las estrategias más utilizadas para la promoción mantienen relación con la ciudad o la plaza. La estrategia 1 obtuvo valores de $V=0.150$, $Sig.=0.000$; la estrategia 2, $V= 0.131$, $Sig.=0.000$; la estrategia 3,

V=0.119, Sig.= 0.001 y la estrategia más efectiva utilizada para la promoción, valores de V= 0.142, Sig.= 0.000.

Hipótesis 4: La ciudad en la que están ubicadas las microempresas del sector comercial determina las acciones de la investigación de mercados.

Tabla 7. Estrategias de Investigación de Mercados vs. Ciudad

Estrategias de Investigación de Mercados vs Ciudad			
Variable	Prueba	Valor	Sig.
Registro de Clientes	V de Cramer	0.183	0.000
Necesidades y Preferencias de Clientes	V de Cramer	0.307	0.000

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en la tabla 7, existe evidencia para aceptar la hipótesis 4 de la investigación, ya que hay relación entre la estrategia de investigación de mercados denominada registro de clientes y la plaza (V=0.183, Sig.=0.000), además existe relación entre utilizar el registro de necesidades y preferencias de los clientes como estrategia de investigación de mercados y la plaza (V= 0.307, Sig.=0.000).

Hipótesis 5: La ciudad en la que están ubicadas las microempresas del sector comercial es un factor importante para determinar el plan de negocios de la organización.

Tabla 8. Estrategias de Plan de Negocios vs Ciudad

Estrategias de Plan de Negocios vs Ciudad			
Variable	Prueba	Valor	Sig.
Planeación de Compras y Ventas Mensuales	V de Cramer	0.141	0.004
Fijación de Objetivos por año	V de Cramer	0.118	0.057
Plan de Crecimiento	V de Cramer	0.213	0.000

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar en la tabla 8, existe evidencia para aceptar la hipótesis 5 de la investigación, ya que independientemente de que no hay relación entre la fijación de objetivos por año y la plaza (V= 0.118, Sig.= 0.057), si existe relación entre la planeación de compras y ventas mensuales con la plaza (V= 0.141, Sig.= 0.004). Además también hay relación entre la realización de un plan de crecimiento y la plaza (V=0.213, Sig.= 0.000).

5 CONCLUSIONES

Se puede afirmar que la mayoría de las microempresas tiene ventas semanales inferiores a \$6,000 lo que indica que ingresos y utilidades son bajas para los microempresarios. Respecto a las estrategias de precio más utilizadas son las referentes a precio fijo y volumen, respectivamente. En lo referente a las estrategias de plaza la más empleada son la entrega a domicilio y la atención telefónica, sin embargo un grupo pequeño de microempresarios ya comienza a utilizar el Internet como canal de distribución, lo que se percibe como el inicio del cambio en los paradigmas de los empresarios. Por lo que respecta al local donde se encuentra la empresa, se observa que la mayoría es propietario en una relación de 3 a 5, lo que se asume como patrimonio del negocio. De acuerdo a las estrategias de promoción la más efectiva es el acomodo especial del producto, seguido de la fachada del negocio y lonas o cartulinas. En una relación de 1 a 2 los microempresarios conocen las necesidades de sus clientes o bien llevan el registro de sus clientes. En relación al plan de crecimiento y fijación de objetivos, poco más de la mitad de los empresarios lo hacen y la mayoría de ellos planea sus ventas y compras mensualmente.

En relación al análisis correlacional se observa que la ciudad es un factor que influye en la aplicación de las estrategias de Mercadotecnia (precio, plaza y promoción), y en las actividades de investigación de mercados y plan de negocios.

Aun cuando cada ciudad priorice sus estrategias y sus actividades de Mercadotecnia, es importante voltear a ver las ciudades más exitosas en el país con el fin de realizar benchmarking y tropicalizar las estrategias de Mercadotecnia y la aplicación de las mismas. Como resultado de este estudio la ciudad de Hermosillo, Sonora se considera un lugar donde el ingreso por ventas semanales es el más alto. Los microempresarios de ésta ciudad utilizan estrategias de mercadotecnia como fijación de precios por volumen y entrega a domicilio. Es una ciudad donde las microempresas cuentan con mayor número de sucursales y realizan en su mayoría planes de fijación de objetivos y ventas anuales, además de que un mayor número de microempresarios desarrollan planes de crecimiento para sus negocios.

De acuerdo con las áreas de oportunidad detectadas en las microempresas del sector comercio, es recomendable que adquieran un local propio; que todo establecimiento, por pequeño que sea este estratégicamente administrado. El desarrollo de planes de compras y ventas ayuda al microempresario a tener un registro que a corto plazo se puede convertir en una guía para la elaboración de un plan de crecimiento.

BIBLIOGRAFIA

Alisson Fass (marzo, 2004), "Bear Market": *Forbes*.

Benassini, M. (2001). *Introducción a la investigación de mercados*. México: Prentice Hall.

Berenson, M., & Levine, D. (1996). *Estadística básica administrativa, conceptos y aplicaciones*. México: Pearson.

Cantillo, E.F., y Conde, F. (enero-junio 2011). Formulación de un plan de marketing para promover la electrificación urbana con sistemas solares fotovoltaicos. *Revista Escenarios*, Vol. 9, No. 1, Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3875238>

CONACYT (2012), Consultado en: <http://2006-2012.conacyt.gob.mx/fondos/institucionales/Tecnologia/Avance/Documentos/Ejemplo-de-Plan-Negocio.pdf>

Enciclopedia de los municipios y delegaciones de México, Estado de San Luis Potosí, Rioverde. Consultado en: <http://www.e-local.gob.mx/work/templates/enciclo/EMM24sanluispotosi/municipios/24024a.html>

Ferrell.O.C., y Hartline, M.D.(2006) *Estrategias de marketing*. Thomson.

Fisher, L., & Espejo, j. (2011). *Mercadotecnia*. México: Mc Graw Hill.

Frances, A. (2005). *IESA Estrategia*. Venezuela.

Hernández, S., Fernández, C., & Baptista, L. (2010). *Metodología de la investigación* (Cuarta ed.). México: Mc Graw Hill.

Howard Schultz, "Pour Your Heart Into It", Andy Serwer, "Hot Starbucks To Go", (26 enero de 2004) *Fortune*.

INEGI (2009). Consultado en:
http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf

Kinnear, T., & Taylor, J. (2008). *Investigación de mercados, un enfoque aplicado*. México: Mc Graw Hill.

Kotler, Philip y Gary, Armstrong (1991), *Fundamentos de Mercadotecnia*, México: Prentice Hall Hispanoamericana.

Kotler, P., Keller, K. (2006), *Dirección de Marketing*, México: Pearson Educación.

Malhotra, N. (2008). *Investigación de mercados un enfoque aplicado*. México: Mc Graw Hill.

Malhotra, N. (2004). *Investigación de mercados un enfoque aplicado*. México: Mc Graw Hill.

Morgado, M. (2009), *AlmaCorp México*, Disponible en:
<http://almacorpmx.blogspot.com/2009/05/mercadotecnia-y-economia.html>

Pride, M.W., Ferrell, O.C., (1996) *Marketing Conceptos y Estrategias*, novena edición, Ed. McGraw-Hill

Porter E., Michael (1990), *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Argentina: Vergara.

Salkind, J. (1998). *Métodos de investigación* (Tercera ed.). México: Prentice Hall.