



Brechas salariales por género en salud y asistencia social en México, tercer trimestre de 2024 Erick Romero Morales, Jaime Rico León
Desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México: diagnóstico y evaluación (2018-2024) Guadalupe de Jesús Pérez Ledesma, Marco Hernández Faustino
Más allá del envío: Un análisis de las políticas fiscales de México sobre las remesas y sus efectos en los hogares receptores Vania Díaz López
Narcisismo e individualismo en la sociedad neoliberal: un análisis del discurso Daniela Domínguez Velázquez, Kenia Fernanda Guerrero López
Consideraciones de la producción y comercialización de mango en México (2015-2023) Sandra Guido Maldonado, Alejandro Trejo Hernández
Renta tecnológica y activos intangibles: Microsoft en el capitalismo cognitivo transnacional 2000-2024 David Alejandro Gómez Gómez
Desvalorización del trabajo humano: Una lectura marxista de la inflación en México Raúl Alberto Rivera Boulosa
Video. Rezago educativo en infancias trabajadoras del sector cañero en Veracruz (2010-2020) Karen Andrea Nemesio González

LA MANO VISIBLE DE LA ECONOMÍA

VOLUMEN 2 NÚMERO 4





LA MANO VISIBLE DE LA ECONOMÍA

VOLUMEN 2 NÚMERO 4

01. Editorial

06. Convocatoria y lineamientos de publicación 2026-1

08. Brechas salariales por género en salud y asistencia social en México, tercer trimestre de 2024

Erick Romero Morales y Jaime Rico León

19. Desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México: diagnóstico y evaluación (2018-2024)

Guadalupe de Jesús Pérez Ledesma y

Marco Hernández Faustino

29. Más allá del envío: Un análisis de las políticas fiscales de México sobre las remesas y sus efectos en los hogares receptores

Vania Díaz López

47. Narcisismo e individualismo en la sociedad neoliberal: un análisis del discurso

Daniela Domínguez Velázquez y

Kenia Fernanda Guerrero López

61. Consideraciones de la producción y comercialización de mango en México (2015-2023)

Sandra Guido Maldonado y

Alejandro Trejo Hernández

73. Renta tecnológica y activos intangibles: Microsoft en el capitalismo cognitivo trasnacional 2000-2024

David Alejandro Gómez Gómez

97. Desvalorización del trabajo humano: Una lectura marxista de la inflación en México

Raúl Alberto Rivera Boullosa

106. Video. Rezago educativo en infancias trabajadoras del sector cañero en Veracruz (2010-2020)

Karen Andrea Nemesio González

Este número no sería posible sin la valiosa participación de:

Servicio Social



Da click para conocernos



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Economía



La revista para estudiantes:

LA MANO VISIBLE DE LA ECONOMÍA

Te invita a realizar tu:

Servicio Social

Si te encuentras cursando alguna de siguientes carreras:

- **Economía** (FE, FES ACATLÁN).
- **Ciencias de la comunicación** (FCPyS, FES ACATLÁN).
- **Lengua y literaturas hispánicas** (FES ACATLÁN).
- **Diseño gráfico** (FES ACATLÁN).

¡No te pierdas de la **oportunidad** de participar en este proyecto y **liberar tus tramites**!

Clave del Programa: SS-2025-12/143-3023

Informes, dudas y aclaraciones:
lamano_visible@economia.unam.mx

¡Tú puedes ser parte de este proyecto!

Voluntariado



César Yael Flores Fuentes
Séptimo Semestre



Sofia Yael Bautista Valverde
Quinto Semestre

Dana D. Roy Lamadrid
Egresada

S. Aldo Medina Juvera
Egresado

Profesorado



Dra. Beatriz Lemus Maciel
INAE y Economía Política



Cecilia Rebollar Ramos
INAE



Lic. María de Lourdes Olmedo Cruz
INAE



Lic. Filiberto Lucas Miguel
INAE e Instrumentales

La participación estudiantil en publicaciones como La mano visible de la Economía, es crucial en su formación profesional, y lo más importante, enaltece el compromiso de nuestra comunidad en el estudio de temas relevantes como los que se abordan en el número cuatro de esta revista.

El compromiso que denota visibilizar problemáticas que aquejan a la sociedad capitalista en su conjunto y específicamente a la mexicana nos permite darle vida a este número, donde encontramos la participación de estudiantes, que, al momento de elaborar el ensayo, se encontraban cursando entre el segundo y el décimo semestre.

Los trabajos presentados, elaborados a la luz de diferentes marcos teóricos, nos muestran problemáticas que nos invitan, no solo a leer los materiales propuestos, sino también abrir la discusión en torno a dichas temáticas que sin duda ya se están discutiendo en los diferentes espacios con los que cuenta nuestra comunidad y la revista La Mano Visible de la Economía es uno de esos foros que busca fortalecer las habilidades del estudiantado en torno a la expresión escrita y verbal, bajo los lineamientos establecidos dentro de la escritura académica.

Este número está organizado en cinco secciones, Género, Población, Sectores Productivos, Cambio Tecnológico y Mercado de Trabajo, con temáticas vinculadas a las brechas y desigualdades por género, el impacto de las remesas, producción de mango, la renta tecnológica y los activos intangibles, la desvalorización de la fuerza de trabajo en México; así



también, un ensayo que analiza la relación entre narcisismo y neoliberalismo, además, presentamos por primera vez, un ensayo en formato de video.

La primera sección, está integrada por dos ensayos; el primero titulado **Brechas salariales por género en salud y asistencia social en México, tercer trimestre de 2024**, presentado por Jaime Rico León y Erick Romero Morales Erick, quienes a lo largo de su trabajo miden las brechas salariales por género en el sector de salud y asistencia social en México, mediante los métodos de descomposición Oaxaca-Blinder y el de Ñopo, A partir de ello, con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), estimaron las brechas salariales entre hombres y mujeres. Esta investigación se centra en el tercer trimestre del año 2024. El método Oaxaca-Blinder estimó una brecha salarial de aproximadamente 13%, de la cual un 9.2% no se explica por diferencias observables. Por otro lado, en el método de Ñopo, arrojó una brecha total de 13% a favor de las mujeres, con una parte no explicada de 12%.

El segundo trabajo, titulado **Desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México: diagnóstico y evaluación (2018–2024)** presentado por Marco Hernández Faustino y Guadalupe de Jesús Pérez Ledesma, analiza la desigualdad salarial y la pobreza laboral por género en México entre 2018 y 2024, un periodo marcado por la pandemia de COVID-19 y los esfuerzos de recuperación. A partir de datos de la ENOE y del CONEVAL, se examinan indicadores clave como el ingreso laboral promedio, la brecha salarial y ajuste por

ocupación y la de pobreza laboral entre hombres y mujeres.

En la sección de Población incluimos dos ensayos, el primero titulado **Más allá del envío: Un análisis de las políticas fiscales de México sobre las remesas y sus efectos en los hogares receptores** presentado por Vania Díaz López, quién a partir de la teoría de la dependencia, se centra en el análisis de las políticas fiscales del gobierno mexicano en torno a las remesas enviadas principalmente desde Estados Unidos, y su impacto en la economía y el desarrollo social de los hogares receptores en México, en el entendido que las remesas representan una de las principales fuentes de ingreso para millones de familias mexicanas.

El segundo ensayo integrado a la sección de población se titula **Narcisismo e individualismo en la sociedad liberal: un análisis del discurso**, que presentan Daniela Domínguez Velázquez y Kenia Fernanda Guerrero López; quienes analizan cómo el modelo neoliberal ha transformado la subjetividad contemporánea, promoviendo la cultura de autorrealización con discursos meritocráticos sobre el éxito y fracaso. A partir de la crítica de la economía política y teorías posmodernas, muestran que el sujeto neoliberal se va a percibir como una empresa o mercancía que debe venderse, obligado a optimizar su cuerpo, su mente e incluso sus emociones; donde tecnologías como las redes sociales han inducido nuevas maneras de relacionarse, observando que los individuos comienzan a perder empatía por el resto de los sujetos y sus relaciones en cualquier ámbito dejan de ser sustanciales



para su bienestar. Este fenómeno se convierte en un problema de salud pública cuando masivamente los sujetos desarrollan trastornos y enfermedades mentales como la depresión, ansiedad e incluso el narcisismo.

La sección de Sectores Productivos incluye el ensayo titulado **Consideraciones de la producción y comercialización de mango en México (2015-2023)** presentado por Sandra Noemi Guido Maldonado y Alejandro Trejo Hernández Geovanni, quienes realizan un análisis de la producción y la comercialización del mango, incorporando algunas condiciones sociales de los productores, que son los principales afectados por la falta de políticas gubernamentales adecuadas para la venta del producto.

En la sección de Cambio Tecnológico, David Alejandro Gómez Gómez nos presenta un ensayo titulado **Renta tecnológica y activos intangibles: Microsoft en el capitalismo cognitivo trasnacional 2000-2024**, donde nos explica como la acumulación de activos intangibles (propiedad intelectual), permite a las empresas crear una condición de escasez relativa y en consecuencia la captación de renta tecnológica, dando como resultado, ingresos extraordinarios que no están ligados a la productividad, sino a la realización pecuniaria de su clase social a través de la posesión jurídica del equipo técnico utilizado en el proceso productivo, mediante la privatización del conocimiento. Asimismo, concluye que en el caso de Microsoft existe una alta relación entre la variación presente en la utilidad operativa con respecto al gasto en investigación y desarrollo

y, en conjunto, con el total de activos intangibles.

En la última sección de la revista, encontramos lo relativo a Mercado de Trabajo donde se presentan dos materiales; el primero, elaborado por Raúl Alberto Rivera Boullosa, con el título de **Desvalorización del trabajo humano: Una lectura marxista de la inflación en México** quién analiza la inflación en México desde la teoría del valor de Marx y la categoría de la Expresión Monetaria del Tiempo de Trabajo (MELT); partiendo del valor del dinero (VD) como medida del tiempo de trabajo representado en cada peso, mostrando que su caída refleja una desvalorización estructural del trabajo humano. A partir de datos de 1990–2023, muestra que la inflación medida por la MELT supera a la proporcionada por el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). La hipótesis central sostiene que la inflación en

México constituye un proceso de empobrecimiento salarial oculto por las métricas oficiales. Se concluye que esta perspectiva abre un debate crítico sobre la política económica y la necesidad de restituir la correspondencia entre valor y vida.

El segundo trabajo fue presentado por Karen Andrea Nemesio González en formato de video, con el título de **Rezago educativo en infancias trabajadoras del sector cañero en Veracruz (2010- 2020)** donde desde la crítica de la economía política, argumenta que el trabajo infantil no es un hecho aislado, sino la manifestación de la reproducción de la pobreza y la desigualdad en el capitalismo periférico, evidenciando las condiciones laborales, educativas y familiares que enfrentan las infancias que se incorporan de forma temprana, al corte de caña, lo que representa altas tasas de deserción escolar en trabajos precarios.

LA MANO VISIBLE DE LA ECONOMÍA

21 de octubre de 2025
Ciudad Universitaria, Ciudad de México



LA MANO VISIBLE DE LA ECONOMÍA

Convocatoria y lineamientos de publicación

Publicación de la convocatoria:

21 de octubre de 2025

Recepción de los artículos:

Desde la fecha de publicación hasta el
31 de enero de 2026

Periodo de **correcciones**:

09 al 13 de febrero de 2026

Los trabajos deben ser resultado de investigaciones llevadas a cabo como producto de su formación académica en los diversos cursos que fueron impartidos en la Facultad de Economía. **Dichos trabajos deben aportar ideas originales y ser inéditos.**

La revista integrará tres formatos de publicación:

- **Artículos y ensayos:** La extensión será de un mínimo de 8 cuartillas y un máximo de 20.
- **Reseñas:** Deberán abarcar las temáticas de la revista y preferentemente de obras recientes. **Extensión:** Mínima de 2 cuartillas, máxima de 8.
- **Fotografías o imágenes:** Deberán abarcar las temáticas de la revista y deberá adjuntar un escrito que vincule el trabajo visual con la Economía. **Extensión:** Mínima de 1 cuartilla, máximo de 3.

Temáticas a desarrollar

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Género• Cambio Tecnológico• Población | <ul style="list-style-type: none">• Sectores Productivos• Regionalización• Mercado de trabajo |
|---|---|

Subsecciones: Economía nacional e internacional

Aspectos a evaluar

1. Originalidad
2. Estructura y metodología
3. Redacción
4. Vigencia





LA MANO VISIBLE DE LA ECONOMÍA

Convocatoria y lineamientos de publicación

Publicación de la convocatoria:	21 de octubre del 2025
Recepción de los artículos:	Desde la fecha de publicación hasta el 31 de enero de 2026
Periodo de correcciones:	09 al 13 de febrero de 2026

Formato de los documentos

1. De **8 a 20 cuartillas** según trabajo a presentar (incluyendo elementos visuales, gráficas, imágenes, tablas, referencias, etc.).
2. Formato de **citado APA (séptima edición)**.
3. Letra Arial en 11 pts., interlineado 1.5 y espaciado entre cada párrafo predeterminado.
4. Texto a una columna (corrido).
5. Título general en 14 pts. coherente con el desarrollo del texto y con un límite de 15 palabras.
6. Títulos dentro del texto en 12 pts. y en negritas.
7. Subtítulos en 11 pts. y en cursivas.
8. Cinco palabras claves (Keywords).
9. Resumen de 150 a 300 palabras.
10. Tablas y cuadros: título 11 pts. **fuera** del gráfico; cuerpo a 11 pts.; notas a 10 pts. **fuera** del gráfico.
(Enviar versión editable, no imágenes)
11. Evitar notas a pie de página (en caso de hacerlo, deberán de colocarse **posterior a sus referencias**).
12. **Las referencias sólo estarán compuestas por los materiales citados en el artículo.**
13. Se recomienda el uso sencillo de recursos visuales (**evitar la saturación**).
14. Sugerimos la redacción de párrafos de entre 5 y 8 renglones.

Recepción de trabajos

- Al correo: **lamano_visible@economia.unam.mx**
- En "Asunto" deberá indicar: **"Recepción"**, seguido del **título de su material**.
- Los archivos deberán ser adjuntados en **un solo correo en formato Word (y Excel si se utilizó)**.
- En el cuerpo del correo se incluirá: Su nombre completo y el semestre en el que se encuentra.
- Para dudas específicas y atención personalizada por favor envíe un correo al marcado anteriormente o por mensaje directo a la página de Instagram **@lamanovisiblede la economia**.

EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DE LOS LINEAMIENTOS DESCRITOS EN EL PRESENTE, SOLO SE TENDRÁ UNA OPCIÓN DE REENVÍO DESPUÉS DE LA CORRECCIÓN





Fotografía. Asistencia social en salud.

Brechas salariales por género en salud y asistencia social en México

Desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México: diagnóstico y evaluación

Más allá del envío: Un análisis de las políticas fiscales en México sobre las remesas y sus efectos en los hogares receptores

Narcisismo e individualismo en la sociedad neoliberal: un análisis del discurso

Consideraciones de la producción y comercialización del mango en México

Renta tecnológica y activos intangibles: Microsoft en el capitalismo cognitivo transnacional

Desvalorización del trabajo humano: Una lectura marxista de la inflación en México

Video. Rezago educativo en infancias trabajadoras del sector cañero en Veracruz

Brechas salariales por género en salud y asistencia social en México, tercer trimestre de 2024

Erick Romero Morales¹

Jaime Rico León²

Noveno semestre

Resumen

En este trabajo se miden las brechas salariales por género en el sector de salud y asistencia social en México, mediante los métodos de descomposición Oaxaca-Blinder y el de Ñopo. El primero se apoya en medir la porción de la brecha explicada en una forma técnica econométrica que utiliza ecuaciones para descomponer la diferencia entre algunas característi-

cas que puedan ser observables y otras no explicadas, las cuales pueden significar discriminación. Por otro lado, el método Ñopo, se basa en una comparación de sujetos con las mismas circunstancias mediante operaciones estadísticas para calcular la brecha y su descomposición. A partir de ello, se utilizaron datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), con los cuales se estiman las brechas salariales entre hombres y mujeres. Esta investigación se centra en el tercer trimestre del

año 2024, filtrando variables como la edad, sexo, años de escolaridad, las horas trabajadas, experiencia laboral e ingreso deflactado. El método Oaxaca-Blinder estimó una brecha salarial de aproximadamente 13%, de la cual un 9.2% no se explica por diferencias observables. Por otro lado, en el método de Ñopo, arrojó una brecha total de 13% a favor de las mujeres, con una parte no explicada de 12%.

Abstract

This paper measures gender wage gaps in the health and social assistance sector in Mexico using the Oaxaca-Blinder and Ñopo decomposition methods. The former relies on measuring the explained portion of the gap using an econometric technique that uses equations to decompose the difference between some observable characteristics and other unexplained characteristics, which may indicate discrimination. The Ñopo method, on the other hand, is based on comparing subjects with the same circumstances using statistical operations to calculate the gap and its decomposition. Data from the Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) were used to estimate the gender wage gap. This research focuses on the third quarter of 2024, filtering for variables such as age, sex, years of schooling, hours worked, work experience, and deflated income. The Oaxaca-Blinder method estimated a wage gap of approximately 13%, of

which 9.2% was unexplained by observable differences. The Ñopo method, on the other hand, yielded a total gap of 13% in favor of women, with an unexplained portion of 12%.

Palabras claves

Brecha salarial, Descomposición, Educación, Experiencia laboral, Estimación, Sector salud.

Introducción

El presente artículo abordara la problemática de las brechas salariales, específicamente en el sector de “Servicios de salud y asistencia social en México” usando microdatos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) donde dicho sector es denotado en la encuesta como SCIAN16.

Tal análisis será realizado con dos metodologías, tales como la descomposición Blinder-Oaxaca, la cual estima dos ecuaciones salariales para calcular una brecha entre dos grupos y también usaremos la descomposición Ñopo, formulada por Hugo Ñopo en el 2008, la cual consta de emparejamiento de datos estadísticos para estimaciones. Se plantea que, aun controlando por características observables como escolaridad, experiencia y ocupación, las mujeres en el sector de servicios de salud y asistencia social en México presentan una brecha salarial significativa respecto a los hombres, atribuible principalmente a factores

no observados y posibles prácticas discriminatorias en el mercado laboral.

El artículo está dividido en cinco secciones, la primera se establecen las metodologías antes mencionadas, en la segunda sección se hace una revisión de la literatura sobre brechas salariales en México, en la tercera parte observamos datos sobre dicho sector, en la cuarta parte se hace el análisis empírico y en la última se ofrece una conclusión. Las brechas salariales por género son relevantes en el sector de servicios de salud y asistencia social, ya que se trata de un área donde las mujeres representan la mayoría de la fuerza laboral en dicho sector. Aún con alta participación de mujeres, persisten desigualdades en los ingresos que no se explican únicamente por diferencias en escolaridad, experiencia o tipo de ocupación.

Revisión de la Literatura

El estudio de las brechas salariales por género es un tema importante en la economía laboral. Uno de los enfoques es el desarrollado por Blinder (1973) y Oaxaca (1973), quienes propusieron una metodología econométrica para descomponer las diferencias salariales entre grupos, ya que divide la brecha salarial en una parte que se explica por diferencias en características observables (como educación o experiencia) y otra parte no explicada, que se interpreta como posible discriminación. Este modelo es en cierta medida un estándar para

los estudios sobre la desigualdad salarial. Por otro lado, el enfoque tiene críticas metodológicas, como, por ejemplo, Otero (2012), ya que menciona que el modelo Oaxaca-Blinder, al basarse en regresiones lineales, asume una forma específica entre las variables explicativas y el salario, lo cual puede no reflejar del todo la realidad misma. Otra postura que critica viene de Jan (2008), donde señala que el modelo no controla por endogeneidad ni por posibles variables omitidas, lo que restringe su capacidad para inferir causalidad sobre los factores que generan la brecha, es decir, el modelo no controla variables que se influyen entre sí ni factores que podrían faltar en el análisis, de manera que no se puede decir con certeza qué causa la brecha salarial, sino que sólo muestra cómo está distribuida la misma. Con ello, ve necesario complementar sus resultados con métodos que aborden estos problemas para un entendimiento más profundo y causal de las desigualdades salariales. Por su parte Ñopo (2008) desarrolló un enfoque basado en técnicas de emparejamiento, en el que evita la comparación a individuos con características idénticas dentro del soporte de los datos. Este método hace una descomposición de la brecha salarial en cuatro componentes: una parte explicada, una no explicada, una asociada a la composición de los grupos y la otra relacionada con la selección. La brecha salarial

de género en México ha sido muy documentada, así como también en contextos urbanos, donde persisten disparidades en la remuneración entre mujeres y hombres. Un estudio que abarca más de tres décadas del mercado laboral urbano de 1988 a 2019, estima que las mujeres ganan aproximadamente un 29.6 % menos que los hombres, incluso por características observables. Por ello una parte importante de la desigualdad responde a factores no observables, como la discriminación o las normas sociales de género (Cuéllar & Moreno, 2022).. Las desigualdades también se encuentran en otros sectores altamente ocupados por mujeres. Hay investigaciones que han señalado que las trabajadoras del sector salud tienen mayores obstáculos en el acceso al empleo y en la calidad del mismo. En particular, las médicas presentan tasas más altas de subempleo, desempleo y barreras en el desarrollo profesional en comparación con los hombres. La existencia de mecanismos que perpetúan la inequidad va más allá de la segmentación por ocupación o nivel educativo. (Montañez-Hernández, 2020).



Fotografía. Mujer con mascarilla

Metodología

Metodología Blinder-Oaxaca

La descomposición Blinder-Oaxaca formulada por Alan Blinder y Ronald Oaxaca, ambas establecidas en el año 1973, la cual se basa en la estimación de dos ecuaciones salariales por grupos, comúnmente Grupo A & Grupo B generalmente establecidos como Hombres y Mujeres.

El presente trabajo de estos dos economistas ha tenido una amplia aceptación en el contexto de la econometría aplicada, el objetivo es conocer cuánto de la diferencia existe en la endógena es consecuencia de las diferencias en los predictores por grupo y cuanto se debe a otros factores (Otero, 2012)

$$E(Y_A) - E(Y_B) = R$$

Donde $E(Y_A)$ es la esperanza matemática de la variable endógena Y para el grupo A, mientras que $E(Y_B)$ es la esperanza de la variable Y del grupo B, se considera el siguiente modelo lineal, tal que...

$$Y_g = X_g\beta_g + \epsilon_g; E(\epsilon_g) = 0 \text{ tal que } g \in A, B$$

Por lo tanto

$$R = E(Y_A) - E(Y_B) = E(X_A\beta_A) - E(X_B\beta_B)$$

Si en lugar de la esperanza matemáticas consideramos valores medios, tenemos que.

$$R = \bar{Y}_A - \bar{Y}_B$$

Donde $\bar{Y}_A - \bar{Y}_B$ representan el valor medio de la variable Y para el grupo A,B respectivamente. (Otero, 2012).

Por lo tanto.

$$Y_A = X_A\beta_A + \epsilon_A$$

$$Y_B = X_B\beta_B + \epsilon_B$$

Se tiene que

$$\bar{Y}_A = \bar{X}_A + \widehat{\beta}_A$$

$$\bar{Y}_B = \bar{X}_B + \widehat{\beta}_B$$

El estimador de las diferencias será.

$$R = \bar{Y}_A - \bar{Y}_B = \bar{X}_A + \widehat{\beta}_A - \bar{X}_B + \widehat{\beta}_B$$

Sumando y restando $\bar{X}_B\widehat{\beta}_B$ en la expresión anterior, decimos que.

$$R = \bar{X}_A - \widehat{\beta}_A - \bar{X}_B + \widehat{\beta}_B$$

Extrayendo factor común.

$$R = (\bar{X}_A - \bar{Y}_B)\widehat{\beta}_A + \bar{X}_B(\widehat{\beta}_A - \widehat{\beta}_B) \quad (1)$$

Obtenemos la ecuación (1), la diferencia en los salarios de los grupos A y B es igual a la suma de dos componentes, el primer componente se interpreta como la parte explicada por las

diferencias entre variables observadas y el segundo componente como la parte no explicada por las variables tomadas en cuenta. (Otero, 2012)

Metodología Ñopo

La metodología desarrollada por Hugo Ñopo en el año 2008, en su artículo titulado "Matching as a Tool to Decompose Wage Gaps, propone un emparejamiento tal que Y sea la variable aleatoria que modela los ingresos y X el vector n-dimensional de características de los individuos. dF^M y dF^F son funciones de distribución acumulada condicionales de las características son sus medidas de probabilidad asociadas. Las expectativas condicionales de ingresos, dadas las características y el género, se definen como la ecuación (1) y (2)

$$E[Y|M_{Hombres}] = \int_{S^M} g^M(x) dF^M(x) \quad (1)$$

$$E[Y|F_{Mujeres}] = \int_{S^F} g^F(x) dF^F(x) \quad (2)$$

Donde S^M representa la distribución de características para hombres y S^F para mujeres. Por lo tanto, la brecha salarial se define como

$$\Delta = E[Y|M_{Hombres}] - E[Y|F_{Mujeres}] \quad (3)$$

Por lo tanto, sustituyendo la ecuación (1) y (2) en la ecuación (3) tenemos que:

$$\Delta = \int_{S^M} g^M(x) dF^M(x) - \int_{S^F} g^F(x) dF^F(x)$$

(Ñopo, 2008) Considera que la distribución de características para mujeres y hombres no es homogénea. Por lo tanto, divide cada integral en su dominio común y no común, de la siguiente forma:

$$\Delta = \left[\int_{S^F \cap S^M} g^M(x) dF^M(x) + \int_{S^M \cap S^F} g^M(x) dF^M(x) \right] - \left[\int_{S^M \cap S^F} g^F(x) dF^F(x) + \int_{S^F \cap \bar{S}^M} g^F(x) dF^F(x) \right]$$

Dado que las medidas dF^F y dF^M son idénticamente cero fuera de sus respectivos soportes (por definición), los dominios de la primera y cuarta integrales (soporte no común) pueden extenderse a S^F y S^M respectivamente, sin afectar sus valores correspondientes. Además, cada integral puede reescalarsse adecuadamente para obtener expresiones que involucren valores esperados de $g^F(x)$ y $g^M(x)$ condicionados a sus respectivos dominios particionados, como se muestra a continuación.

$$\Delta = \left[\int_{S^F} g^M(x) \frac{dF^M(x)}{\mu^M(S^F)} \right] \mu^M(S^F) + \left[\int_{S^M \cap S^F} g^M(x) \frac{dF^M(x)}{\mu^M(S^F)} \right] \mu^M(S^F) - \left[\int_{S^M \cap S^F} g^F(x) \frac{dF^F(x)}{\mu^F(S^M)} \right] \mu^F(S^M) - \left[\int_{S^M} g^F(x) \frac{dF^F(x)}{\mu^F(\bar{S}^M)} \right] \mu^F(\bar{S}^M)$$

Ahora, reemplazando $\mu^F(S^M)$ por $1 - \mu^F(S^M)$ y $\mu^M(S^F)$ por $1 - \mu^M(S^F)$, en la descomposición, se expresa de la siguiente manera.

$$\Delta = \left[\int_{S^F} g^M(x) \frac{dF^M(x)}{\mu^M(\bar{S}^F)} - \int_{S^F} g^M(x) \frac{dF^M(x)}{\mu^M(S^F)} \right] \mu^M(\bar{S}^F) + \left[\int_{S^M \cap S^F} g^M(x) \frac{dF^M(x)}{\mu^M(S^F)} - \int_{S^M \cap S^F} g^F(x) \frac{dF^F(x)}{\mu^F(S^F)} \right] + \left[\int_{S^M} g^F(x) \frac{dF^F(x)}{\mu^F(S^M)} - \int_{S^M} g^F(x) \frac{dF^F(x)}{\mu^F(\bar{S}^M)} \right] \mu^F(\bar{S}^M)$$

Finalmente, el segundo par de integrales en esta expresión (aquellas que se calculan sobre el soporte común, $S^M \cap S^F$ se pueden descomponer aún más sumando y restando el elemento que les permite evaluar el contrafáctico mencionado anteriormente, $\int_{S^M} g^M(x) \frac{dF^F(x)}{\mu^F(S^M)}$ usando $\frac{dF^M}{\mu^M(S^F)} - \frac{dF^F}{\mu^F(S^M)}$ para denotar la medida con señal inducida por las medidas originales dF^M y dF^F y las operaciones aritméticas correspondientes), obteniendo.

$$\Delta = \left[\int_{S^F} g^M(x) \frac{dF^M(x)}{\mu^M(\bar{S}^F)} - \int_{S^F} g^M(x) \frac{dF^M(x)}{\mu^M(S^F)} \right] \mu^M(\bar{S}^F) + \left[\int_{S^M \cap S^F} g^M(x) \frac{dF^M}{\mu^M(S^F)} - \frac{dF^F}{\mu^F(S^M)} \right] (x) + \left[\int_{S^M \cap S^F} [g^M(x) - g^F(x)] \frac{dF^F}{\mu^F(S^M)} \right]$$

$$+ \left[\int_{S^M} g^F(x) \frac{dF^F(x)}{\mu^F(S^M)} - \int_{S^M} g^F(x) \frac{dF^F(x)}{\mu^F(\overline{S^M})} \right] \mu^F(\overline{S^M})$$

Por lo tanto, definimos la brecha tal que.

$$\Delta = \Delta_M + \Delta_x + \Delta_0 + \Delta_F$$

La interpretación típica de la descomposición de la brecha salarial se aplica, pero solo sobre el soporte común. En esta nueva construcción, se han incluido dos nuevos componentes aditivos, lo que resulta en una descomposición de cuatro elementos

$$\Delta_M = \left[\int_{S^F} g^M(x) \frac{dF^M(x)}{\mu^M(\overline{S^F})} - \int_{S^F} g^M(x) \frac{dF^M(x)}{\mu^M(S^F)} \right] \mu^M(\overline{S^F}) \quad (4)$$

La ecuación 4 es la parte de la brecha que se explica por las diferencias entre dos grupos de hombres: aquellos con características que se pueden asociar con las características femeninas y aquellos que no. Este componente explica la parte de la brecha que desaparecería si no hubiera hombres con combinaciones de características que no se pudieran asociar con las femeninas. Alternativamente, este componente también desaparecería si los hombres con características individuales que no se corresponden con las mujeres recibieran, en promedio, el mismo salario que los hombres promedio que sí lo hacen. Se calcula como la diferencia entre los salarios esperados de los hombres fuera del apoyo común menos los salarios esperados de los hombres dentro del

apoyo común, ponderado por la medida de probabilidad (según la distribución de características de los hombres) del conjunto de características que las mujeres no alcanzan. (Ñopo, 2008)

$$\Delta_x = \left[\int_{S^M \cap S^F} g^M(x) \frac{dF^M}{\mu^M(S^F)} - \frac{dF^F}{\mu^F(S^M)} \right] (x) \dots \dots (5)$$

La ecuación 5 es la parte de la brecha salarial que puede explicarse por las diferencias en la distribución de las características de hombres y mujeres en el apoyo común. (Ñopo, 2008)

$$\Delta_0 = \left[\int_{S^M \cap S^F} [g^M(x) - g^F(x)] \frac{dF^F}{\mu^F(S^M)} \right] \dots \dots (6)$$

La ecuación 6 corresponde a la «parte inexplorable». Es la proporción de la brecha salarial que no puede atribuirse a diferencias en las características individuales y que suele atribuirse a una combinación de características no observables y discriminación. (Ñopo, 2008)

$$\Delta_F = \left[\int_{S^M} g^F(x) \frac{dF^F(x)}{\mu^F(S^M)} - \int_{S^M} g^F(x) \frac{dF^F(x)}{\mu^F(\overline{S^M})} \right] \mu^F(\overline{S^M}) \dots \dots \dots (7)$$

La ecuación 7 es la parte de la brecha que se explica por las diferencias en las características entre dos grupos de mujeres: aquellas con características que se pueden equiparar con las masculinas y aquellas que no. Representa la

parte de la brecha que desaparecería si alguna vez todas las mujeres tuvieran características que se pudieran equiparar con la población masculina. También desaparecería si las mujeres sin características equiparables recibieran, en promedio, el mismo salario que las mujeres con características equiparables. Se calcula como la diferencia entre los salarios esperados para las mujeres, dentro y fuera del nivel de apoyo común, ponderada por la medida de probabilidad (según la distribución de las características de las mujeres) del conjunto de características que los hombres no alcanzan. (Ñopo, 2008)

Por lo tanto, la brecha queda determinada como;

$$\Delta = \left[\int_{S^F} g^M(x) \frac{dF^M(x)}{\mu^M(S^F)} - \int_{S^F} g^M(x) \frac{dF^M(x)}{\mu^M(S^F)} \right] \mu^M(S^F) + \left[\int_{S^M \cap S^F} g^M(x) \frac{dF^M}{\mu^M(S^F)} - \frac{dF^F}{\mu^F(S^M)} \right] (x) + \left[\int_{S^M \cap S^F} [g^M(x) - g^F(x)] \frac{dF^F}{\mu^F(S^M)} \right] + \left[\int_{S^M} g^F(x) \frac{dF^F(x)}{\mu^F(S^M)} - \int_{S^M} g^F(x) \frac{dF^F(x)}{\mu^F(S^M)} \right] \mu^F(S^M)$$

Estas dos metodologías son las que usaremos para medir las brechas salariales para el sector de servicios de la salud y asistencia social, para el tercer trimestre del año 2024.

Breve análisis del mercado laboral para el SCIAN 16

El presente apartado busca analizar el comportamiento del mercado laboral en el sector salud en México durante el tercer trimestre del año 2024, haciendo uso de los micro datos ofrecidos por la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), en dichos datos se hizo uso del siguiente filtrado para las variables tales como, sexo, años de escolaridad, edad, horas trabajadas, ingreso, Experiencia laboral y sector económico, en la tabla I se observa el filtrado utilizado para nuestras mediciones.

Tabla I. Indicaciones del filtrado de dato

Variable	Edad	Sexo	Experiencia laboral	Años de escolaridad	Ingreso	Horas Trabajadas	Sector
		0 = Hombres					
Filtro	Entre 18 y 65	1 = Mujeres	$\varphi - \omega - 6^1$	Sin valor 99	2020-100 Y $\ln W^2$	Entre 8 y 77	16

Fuente: Elaboración propia

En la tabla I φ es la edad, ω es la escolaridad, y se usa el logaritmo natural del salario para ambas metodologías.

En la Tabla II, observamos el comportamiento de los principales datos sobre salarios de ambos sexos, tales como el mínimo, el máximo y el promedio salarial por género.

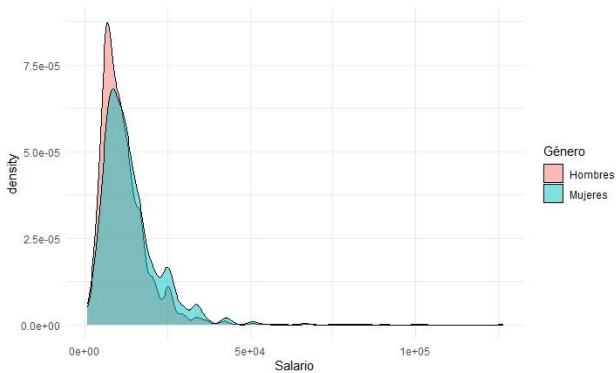
Tabla II. Mínimos, máximos y promedios salariales por género

	Hombres	Mujeres
Mínimo	\$682	\$725
Máximo	\$185,694	\$67,525.2
Promedio	\$9,766	\$7,212.4

Fuente: Elaboración propia con base datos de ENOE para el SCIAN16.

En la Figura I se representa la distribución de densidad salarial por género, se observa que la mayoría de las mujeres se concentra en los niveles salariales más bajos. En contraste, la distribución correspondiente a los hombres está desplazada hacia la derecha, lo que indica una mayor frecuencia de salarios altos en este grupo. Esta diferencia sugiere que los hombres tienden a tener mayores ingresos en promedio, mientras que las mujeres se encuentran sobrerrepresentadas en los rangos inferiores de la distribución, lo que no arroja ya una brecha salarial en dicho sector.

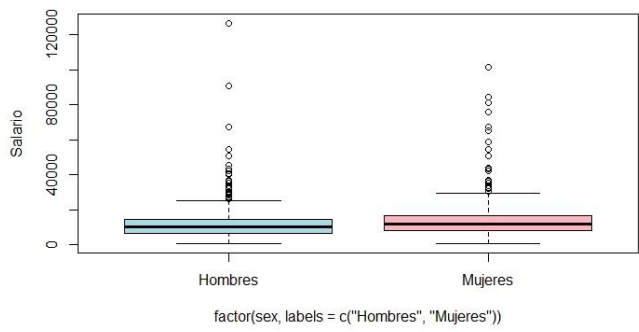
Gráfico I. Distribución salarial de género en el sector de "Servicios de salud y asistencia social". Con base en micro datos del tercer trimestre del año 2024.



Fuente: Elaboración propia hechas en R con base en datos del INEGI (2024), ENOE (2024), tercer trimestre.

En la gráfica II, se presentan los boxplots de salarios por género. En dicha gráfica se aprecia que la mediana salarial de los hombres es ligeramente superior a la de las mujeres y que, además, existe una mayor dispersión en sus ingresos. Los hombres presentan una cantidad significativamente mayor de valores atípicos (outliers), con salarios que alcanzan niveles considerablemente más altos.

Figura II: Boxplot de salario por género en el sector de "Servicios de salud y asistencia social". Con base en microdatos del tercer trimestre del año 2024.



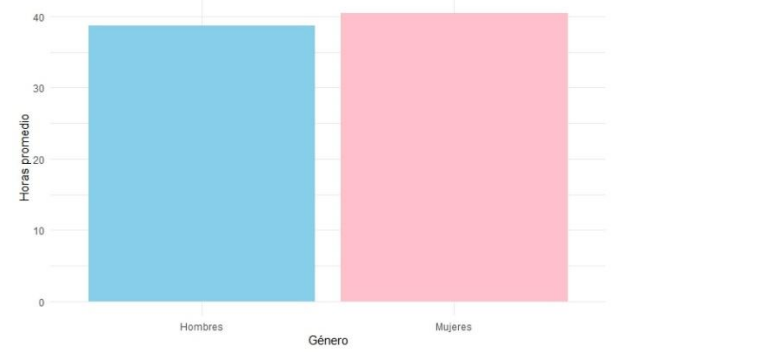
Fuente: Elaboración propia hechas en R con base en datos del INEGI (2024), ENOE (2024), tercer trimestre.

En el gráfico III, observamos las horas laboradas promedio por género en el servicio de salud y asistencia social. Vemos que las mujeres presentan jornadas laborales más largas a comparación de los hombres, las horas trabajadas por género para las mujeres es de ≈ 41.56 , mientras que para hombres es de ≈ 38 . Esto refleja las jornadas extenuantes que se viven en el sector de salud y asistencia social, en particular observamos que las mujeres sufren más los estragos de las jornadas laborales extenuantes.

En el gráfico IV observamos la distribución de escolaridad para ambos géneros, observamos que los hombres tienen mayor escolaridad a medida que crecen las observaciones, también observamos que en niveles educativo más avanzados solo se observa presencia de las

mujeres, tales como en 25 años de escolaridad, solo las mujeres tienen presencia

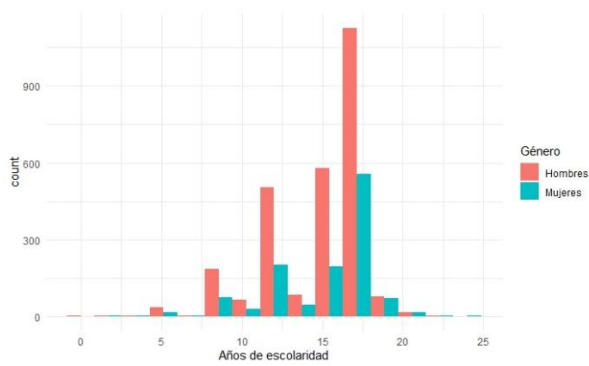
Gráfico III. Horas laboradas por género en el sector "Servicios de salud y asistencia social". Con base en microdatos del tercer trimestre del año 2024



Fuente: Elaboración propia hechas en R con base en datos del INEGI (2024), ENOE (2024), tercer trimestre.

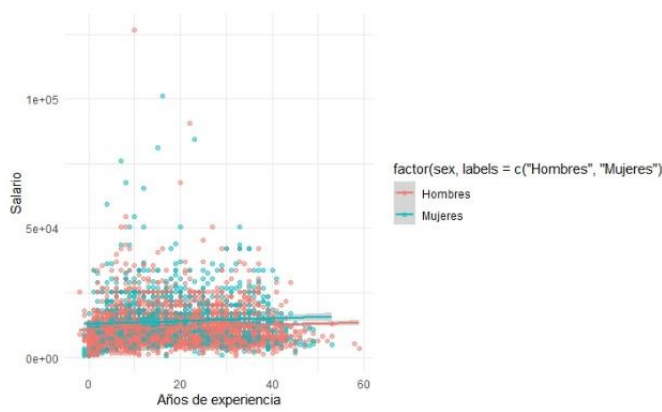
Esta problemática se asocia con el gráfico I, donde vemos que, aunque hay mujeres con mayores índices de educación, la brecha salarial esta presenta en dicho sector. En el gráfico V. observamos los salarios en función de la experiencia laboral, en dicha figura observamos que, en dicho sector, se tiene una participación de mujeres mayor a la de los hombres, in embargo, los salarios no muestran un crecimiento proporcional con los años de experiencia. En cambio, vemos que los salarios para hombres conforme crecen la experiencia laboral se va intensificando.

Gráfico IV. Distribución de escolaridad por género en el sector “Servicios de salud y asistencia social”. Con base en micro datos del tercer trimestre del año 2024.



Fuente: Elaboración propia hechas en R con base en datos del INEGI (2024), ENOE (2024), tercer trimestre.

Gráfico V. Nivel salarial en función de la experiencia laboral en el sector "Servicios de salud y asistencia social". Con base en microdatos del tercer trimestre del año 2024.

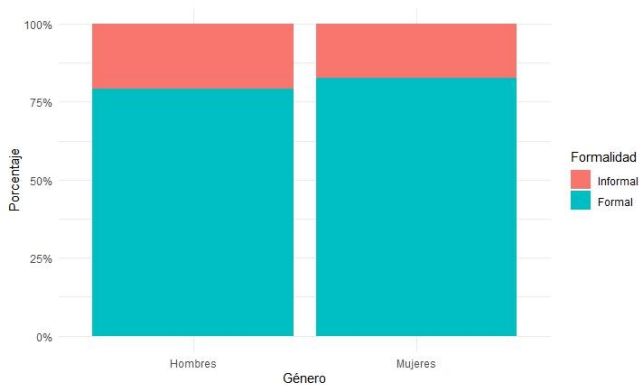


Fuente: Elaboración propia hechas en R con base en datos del INEGI (2024), ENOE (2024), tercer trimestre.

En el gráfico VI, observamos la distribución de género en entornos de informalidad y formalidad laboral, vemos que las mujeres laboran en condiciones de formalidad laboral, el 82%

mientras que el 18% se ocupa en el sector informal, mientras que los hombres tienen menos presencia en el sector formal y más presencia en el sector informal, tal que el 78% de ellos se ocupan en el sector formal, mientras que el 22% se ocupa en el sector informal.

Gráfico VI. Proporción de formalidad por género en el sector "Servicio de salud y asistencia social". Con base en microdatos del tercer trimestre del año 2024.



Fuente: Elaboración propia hechas en R con base en datos del INEGI (2024), ENOE (2024), tercer trimestre.

Resultados

En este apartado realizaremos el análisis de las brechas salariales con las metodologías previamente analizadas, primeramente, veremos el valor de que nos arroja la metodología Blinder-Oaxaca, después veremos el valor otorgado por la descomposición realizada por Hugo Ñopo. Antes de iniciar con el análisis plantearemos las variables a utilizar en ambos modelos, tales como el Logaritmo del salario,

la educación, experiencia laboral y experiencia laboral al cuadrado. Primeramente, haremos las regresiones para ambos géneros por separados, tal que:

Tabla III. Regresión para hombres

	Estimado	Std. Error	t-value
Constante	3.052	0.0566	54.84
Escolaridad	0.05179	0.0033	15.43
Experiencia	0.02061	0.00336	6.133
Experiencia^2	-0.000279	0.0000657	-4.253

Fuente: Elaboración propia.

Tabla IV. Regresión para mujeres

	Estimado	Std. Error	t-value
Constante	2.656	0.07163	37.075
Escolaridad	0.07313	0.004249	17.211
Experiencia	0.01755	0.003899	4.501
Experiencia^2	-0.000152	0.0000789	-1.939

Fuente: Elaboración propia.

En las anteriores tablas podemos observar cómo se relacionan, las variables para cada sexo, como podemos ver en la Tabla III, la experiencia laboral tiene mayor impacto en los salarios en el caso de los Hombres, mientras que, para las mujeres vista en la tabla VI, la variable de la educación tiene mayor impacto en los salarios para mujeres.

El modelaje Blinder-Oaxaca nos arroja los siguientes datos sobre desigualdad salarial.

Tabla V. Metodología Blinder-Oaxaca

Brecha salarial	Valor Explicado	Valor no explicado
R	$(\overline{X_A} - \overline{Y_B})\beta_A$	$\overline{X_B}(\beta_A - \beta_B)$
13%	29%	71%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del tercer trimestre de 2024 Para el sector SCIAN16, INEGI.

En la tabla V, podemos observar que la brecha salarial entre los dos grupos es de 13%, mientras que la descomposición de esta brecha se traduce en que el 29% de la brecha es explicada por las variables usadas en nuestro análisis. Mientras que el 71% de la brecha no logra ser explicado por las variables estudiadas, lo que abre la posibilidad de problemáticas tales como la discriminación salarial de género, segregación o exclusión laborales. Para la metodología Ñopo usaremos un emparejamiento para mujeres del 93.3% y para hombres de 89.9% esto con la finalidad de darle robustez y Los resultados no sufren de sesgo por falta de comparabilidad. La metodología presenta un emparejamiento del 90%

Tabla VI. Metodología Ñopo

Brecha Total Δ	13.20%
Brecha emparejada Δ_x	12.04%
Efecto estructural Δ_0	0.01%
Brecha no común (Hombres) Δ_M	1.14%
Brecha no común (Mujeres) Δ_F	0.01%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del tercer trimestre de 2024 Para el sector SCIAN16, INEGI.

Los resultados muestran que, en promedio, las mujeres tienen un salario más alto que los hombres en aproximadamente un 13.02% (brecha total de 0.1302).

Conclusiones

Las metodologías muestran resultados diferentes, Blinder-Oaxaca muestra una brecha a favor de los hombres, mientras que Ñopo muestra una brecha a favor de las mujeres, recordemos que ambas metodologías estiman de diferente manera. La metodología Blinder-Oaxaca nos muestra una brecha sin que elementos sean idénticos entre sí, lo que se traduce en un análisis donde se puede comparar a un elemento de grupo B con baja escolaridad con un elemento del grupo A con escolaridad superior, al hacer este análisis se presenta una brecha de 13%, dicha brecha está compuesta con valores explicados de 29%, lo que nos dice que el 29% de la brecha logra ser explicada por las variables de estudio, mientras que el restante 71% no es explicado por las variables de estudio, lo que se puede atribuir con discriminación salarial de género. Cuando analizamos la brecha por metodología Ñopo, vemos que es a la inversa el comportamiento de la brecha, esto solamente por el emparejamiento de los elementos de ambos grupos, lo que nos arroja una brecha de 12.4% a favor de las mujeres, este puede indicar que las mujeres se ocupen

en subsectores con mayor remuneración en el sector de estudio, dado el comportamiento de las brechas.

Estos resultados reflejan la complejidad multidimensional de las brechas salariales, donde los agregados pueden ocultar realidades sectoriales divergentes (Ñopo, 2012)

Estos resultados no invalidan la existencia de barreras estructurales para las mujeres en el mercado laboral agregado, sino que revelan la emergencia de dinámicas sectoriales complejas donde, bajo condiciones de igualdad formal en capital humano básico, las mujeres pueden desarrollar ventajas competitivas.

Referencias

- Blinder, A. S. (1973). Wage discrimination: Reduced form and structural estimates. *The Journal of Human Resources*, 8(4), 436-455.
- Cuéllar, C. Y., & Moreno, J. O. (2022). Employment, wages, and the gender gap in Mexico: Evidence of three decades of the urban labor market. *Latin American Journal of Central Banking*, 3(2), 100053.
- Jann, B. (2008). The Blinder-Oaxaca decomposition for linear regression models. *The Stata Journal*, 8(4), 453-479.
- Montañez-Hernández, J. C., Alcalde-Rabanal, J. E., Nigenda-López, G. H., Aristizábal-Hoyos,

G. P., & Dini, M. L. (2020). Gender inequality in the health workforce in the midst of achieving universal health coverage in Mexico. *Human Resources for Health*, 18(40), 1–12.

Ñopo, H. (2008). Matching as a tool to decompose wage gaps. *The Review of Economics and Statistics*, 90(2), 290–299.

Ñopo, H. (2012). *New century, old disparities: Gender and ethnic earnings gaps in Latin America and the Caribbean*. New York: Inter-American Development Bank.

Oaxaca, R. (1973). Male-female wage differentials in urban labor markets. *International Economic Review*, 14(3), 693–709.

Otero, J. V. (2012). Descomposición Oaxaca-Blinder en modelos lineales y no lineales. *Instituto L. R. Klein – Centro Gauss*, 1–22

Notas

¹ Estudiante de núcleo terminal en la licenciatura en Economía. En proceso de titulación. Temas de interés: Economía ecológica, desigualdad y desarrollo económico. Actualmente se desarrolla en el tema “Impacto en la vida social del desarrollo ecológico”.

² Estudiante de núcleo terminal en la licenciatura en Economía y de tercer semestre de la licenciatura en Matemáticas. En proceso de titulación. Temas de interés: pobreza, desigual-

dad y brechas salariales. Actualmente se desarrolla en el tema “Discriminación salarial de género en México”.

Todas las fotografías e ilustraciones usadas dentro del texto son libres de derecho de autor según sus páginas de origen.



Fotografía. Mujeres en una protesta.

Brechas salariales por género en salud y asistencia social en México

Desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México: diagnóstico y evaluación

Más allá del envío: Un análisis de las políticas fiscales en México sobre las remesas y sus efectos en los hogares receptores

Narcisismo e individualismo en la sociedad neoliberal: un análisis del discurso

Consideraciones de la producción y comercialización del mango en México

Renta tecnológica y activos intangibles: Microsoft en el capitalismo cognitivo transnacional

Desvalorización del trabajo humano: Una lectura marxista de la inflación en México

Video. Rezago educativo en infancias trabajadoras del sector cañero en Veracruz

Desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México: diagnóstico y evaluación (2018-2024)

Guadalupe de Jesús Pérez Ledesma ¹

Marco Hernández Faustino ²

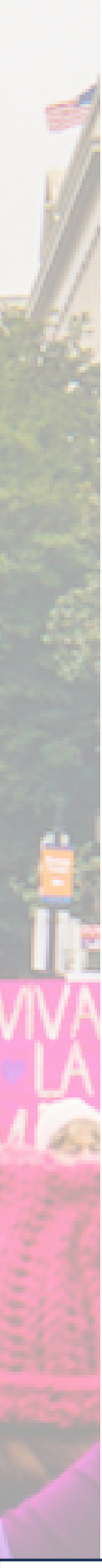
Séptimo semestre

Resumen

Este ensayo analiza la desigualdad salarial y la pobreza laboral por género en México entre 2018 y 2024, un periodo que se ha visto marcado por transformaciones económicas profundas, la pandemia de COVID-19 y los esfuerzos de recuperación. A partir de datos de la ENOE y del CONEVAL, se examinan indicadores clave como el ingreso laboral promedio, la

brecha salarial y ajuste por ocupación y la de pobreza laboral entre hombres y mujeres.

El enfoque metodológico combina herramientas descriptivas y análisis de datos para identificar los factores estructurales que perpetúan la desigualdad de género en el mercado laboral. Además del análisis empírico que se hace, el trabajo evalúa el alcance y las limitaciones de diversas políticas públicas imple-



mentadas durante este periodo y el fortalecimiento del salario mínimo. Se reflexiona sobre su efectividad real frente a las brechas de género.

El ensayo concluye con recomendaciones orientadas a garantizar un trabajo digno y equitativo, que considere la interseccionalidad y el rol de los cuidados como elemento importante para que México tenga una economía más justa y solidaria.

Palabras clave

Desigualdad, Pobreza, Género, Salario, Cuidados.

Marco Teórico

La desigualdad estructural de género en el ámbito económico tiene raíces históricas que reproducen formas persistentes de exclusión y limitan el ejercicio pleno de derechos de las mujeres (Solís, 2017). Este fenómeno no se reduce únicamente a diferencias biológicas, sino que responde a un entramado social, económico y cultural que coloca a las mujeres en condiciones desventajosas frente a los hombres, particularmente en el mercado laboral.

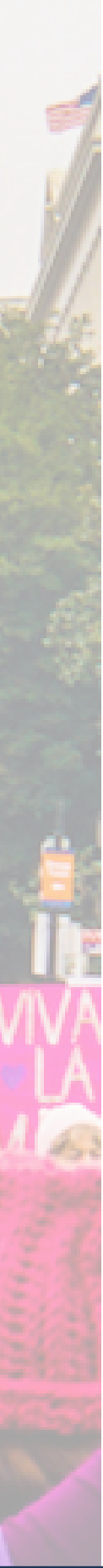
Uno de los conceptos clave para analizar esta problemática es la pobreza laboral, definida por el CONEVAL (2023) como la situación en la

que el ingreso laboral de una persona es inferior al valor monetario de la canasta alimentaria. Al diferenciar por género, las mujeres presentan mayores niveles de pobreza laboral debido a factores como la segregación ocupacional, la informalidad y la sobrecarga del trabajo doméstico y de cuidados no remunerado.

De manera vinculada, la brecha salarial de género constituye un reflejo de las jerarquías estructurales en el mercado laboral. Según la OIT (2025), esta brecha en México rondaba el 20% en ingresos mensuales en 2023, lo que evidencia que no se explica únicamente por diferencias en escolaridad o experiencia laboral, sino por patrones de discriminación y estereotipos de género.

Para comprender estas dinámicas resulta central la categoría de interseccionalidad, desarrollada en el marco de los estudios de género y reconocida por INMUJERES (s.f.). Este enfoque permite identificar cómo se combinan distintas condiciones —como el género, la clase social, la edad o la pertenencia étnica— generando desventajas acumuladas y formas complejas de discriminación. Así, las mujeres pobres, indígenas o jóvenes enfrentan obstáculos diferenciados respecto a otras.

Uno de los ejes menos visibilizados de la desigualdad económica es la organización social del cuidado. De acuerdo con Rodríguez Enríquez (2015), esta se refiere a la forma en que



familias, Estado, mercado y organizaciones comunitarias distribuyen y sostienen el trabajo de cuidados. La ausencia de una redistribución equitativa de los cuidados refuerza la precarización laboral femenina y perpetúa la brecha salarial.

En este contexto, las políticas públicas han buscado responder a la desigualdad con medidas como el incremento del salario mínimo, las reformas laborales de 2019 y 2021 y los ajustes normativos en igualdad y no discriminación. Si bien representan avances, su impacto ha sido limitado, pues la informalidad, la discriminación estructural y la falta de sistemas integrales de cuidados continúan reproduciendo la exclusión.

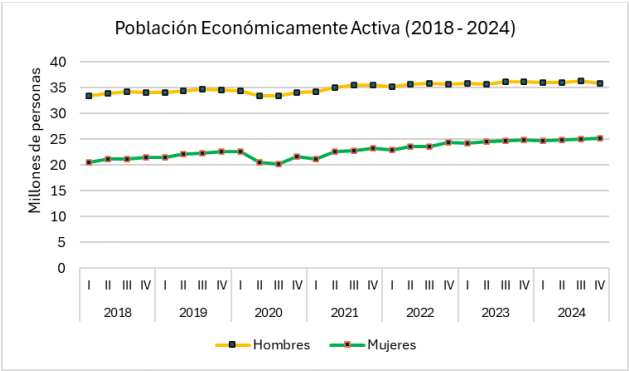
Introducción

La desigualdad estructural que enfrentan las mujeres está condicionada por una contextualización histórica que las marca. Esta desigualdad supone que en la sociedad existen ciertos grupos que han sido sistemática e históricamente excluidos del goce y ejercicio de sus derechos (Solís, 2017). Así pues, la mujer se encuentra en un estado de diferenciación frente al hombre que impide el pleno goce de sus derechos, aunque se ha logrado avanzar en su erradicación, persisten obstáculos estructurales que agravan la situación de las mujeres. Particularizando al tema de investigación que

nos compete, podemos hablar de que esta desigualdad se presenta en el ámbito económico para las mujeres.

Puede verse esta desigualdad, por ejemplo, en la PEA, donde desde el primer momento puede observarse la brecha de participación entre hombres y mujeres, que sigue siendo considerable, aunque ha presentado una disminución en los últimos años.

Gráfica 1. Población Económicamente Activa en México (2018-2024)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ENOE (INEGI)

Una vez que se mostró la diferencia de las personas que se insertan al mercado laboral por género, se avanzará en el análisis de tres dimensiones interrelacionadas a ello y a nuestro objeto de estudio: el concepto de pobreza laboral y brecha salarial por género, el enfoque de interseccionalidad, y los cuidados en la economía. Por lo que se dará su definición teórica para partir al entendimiento de la importancia de analizar la desigualdad salarial y la

pobreza laboral diferenciada por género en México.

Desarrollo

La pobreza laboral, al diferenciarla por género, muestra que las mujeres presentan mayores tasas de pobreza esto puede explicarse debido a la segregación ocupacional, la informalidad y la sobrecarga de trabajo de cuidados.

Gráfica 2. Porcentaje de la población con ingreso laboral inferior al costo de la canasta básica



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CONEVAL.

Entre el tercer y cuarto trimestres de 2024, el porcentaje con ingreso laboral inferior al valor monetario de la canasta alimentaria (pobreza laboral) a nivel nacional mostró un aumento trimestral de alrededor de 0.3 puntos porcentuales, al pasar de 35.1% a 35.4%. EL aumento trimestral de la pobreza laboral se dio a la par de una disminución de 40.7mil personas ocupadas, además de una disminución del ingreso laboral real per cápita (1.5%) y un incremento del valor monetario de la canasta alimentaria en el ámbito urbano de 0.3%, mientras que el

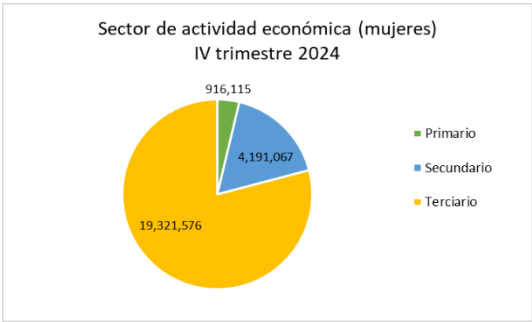
ámbito rural no se mostraron cambios (Coneval, 2024)

Además, la brecha salarial entre hombres y mujeres es un reflejo de jerarquías de género en el mercado laboral. Como señala Oxfam México (2022), en el estudio *Tiempo para cuidar: El trabajo de cuidados y la crisis global de desigualdad*, subsiste una parte significativa de la brecha salarial que solo puede atribuirse a discriminación de género, especialmente hacia las mujeres que asumen responsabilidades de cuidados no remunerados siendo explotadas o que enfrentan estereotipos en sectores altamente masculinizados.

Ahora bien, las mujeres no solo padecen obstáculos de la desigualdad de género, sino que va más allá de eso y se conjuntan distintos factores que la potencian, generando la necesidad de introducir el concepto de “interseccionalidad”, que da lugar a la confluencia de desigualdades.

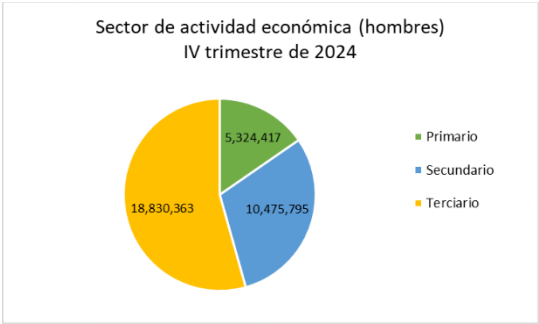
En este sentido, se puede argumentar que la segregación ocupacional que se presenta para las mujeres es muy notoria, pues las mujeres, como se muestra en la gráfica, están altamente empleadas en el sector servicios, en trabajos relacionados con los cuidados, prestar servicio al cliente o comercio y empleos que tienden a ser menos remunerados. En comparación con los hombres, donde hay más dinamismo en los sectores y en los trabajos que desempeñan.

Gráfica 3. Sector de actividad económica (mujeres) IV trimestre 2024



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ENOE (INEGI).

Gráfica 4. Sector de actividad económica (hombres) IV trimestre de 2024



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ENOE (INEGI).

Una de las raíces más invisibilizadas de la desigualdad de género en el ámbito económico es la distribución desigual del trabajo de cuidados. Esta sobrecarga de cuidados limita el tiempo disponible para la inserción laboral, el acceso a empleos de calidad y la acumulación de ingresos y derechos laborales. Se puede argumentar que se replican las desigualdades estructurales de género cuando no se distri-

buye socialmente ni se reconoce en las políticas públicas, sumado a la coyuntura que deja en condiciones vulnerables a este sector, siendo ejemplo claro de ello el periodo de pandemia, donde si bien, hubo un incremento de tarea de cuidados y trabajo doméstico debido al confinamiento, también hubo una disminución en el número de mujeres que recibían algún tipo de remuneración por trabajo doméstico.

Gráfica 5. Número de mujeres remuneradas por trabajo doméstico 2018-2024 (serie anualizada)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ENOE (INEGI).

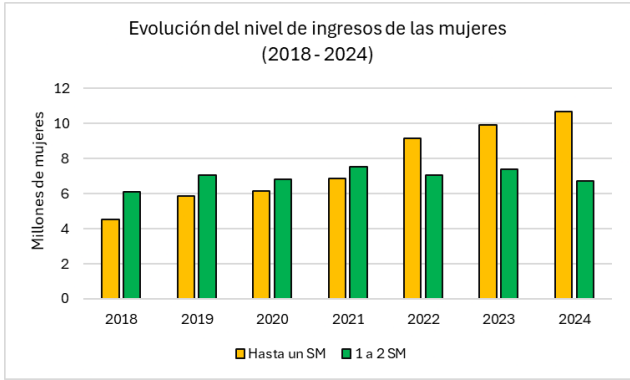
Políticas públicas

El aumento del salario mínimo es la política pública más relevante en nuestro análisis, ya que, fue generalizado. En la gráfica V podemos observar su evolución para las mujeres. Y contrastarlo con las gráficas anteriores podemos saber que ha sido el aumento progresivo del salario mínimo general. A partir del cambio de

gobierno en 2018, el salario mínimo pasó de 88.36 pesos diarios a 248.93 pesos en 2024, mientras que en la Zona Libre de la Frontera alcanzó los 374.89 pesos diarios.

Este incremento ha tenido dos objetivos centrales: revertir el deterioro del salario real observado en décadas anteriores y cerrar la brecha entre el ingreso laboral y la línea de bienestar del CONEVAL. Si bien esta política ha sido reconocida como un paso importante hacia la reducción de la pobreza laboral, también ha enfrentado fuertes críticas por su impacto desigual entre sectores y regiones. También recibió críticas por su efecto limitado en el empleo informal porque el salario mínimo no siempre es respetado.

Gráfica 6. Evolución del nivel de ingresos de las mujeres (2018-2024)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ENOE (INEGI).

Diversos estudios, como los del CIEP y el Banco de México, han señalado que los aumentos no generaron inflación significativa ni

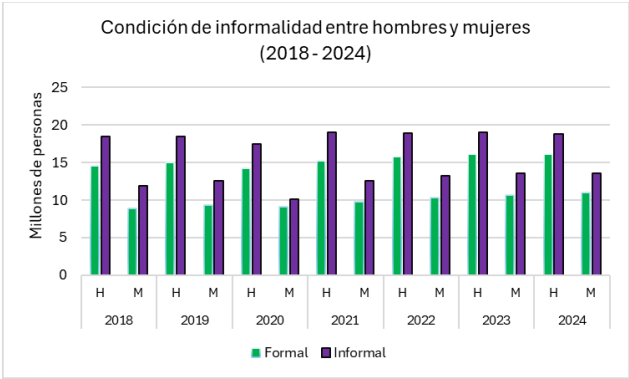
pérdidas de empleo formales, lo cual fortalece su viabilidad como instrumento redistributivo. Sin embargo, persiste la necesidad de complementarla con otras medidas estructurales para cerrar brechas salariales de género, edad y etnia.

La informalidad laboral está ligada a menores niveles de ingresos promedio, en la gráfica VI se puede notar que hay en todos los años para ambos sexos, más informalidad que formalidad, esto limita el acceso a seguridad social, prestaciones y salarios dignos, condiciones que impactan más a las mujeres debido a la segregación ocupacional y la concentración en sectores informales como el comercio minorista, trabajo doméstico y servicios no especializados. Esta situación incrementa la brecha salarial porque en el sector informal los ingresos suelen ser menores y la negociación salarial más débil, además de que la ausencia de regulación dificulta la protección contra la discriminación de género.

En México, para el periodo estudiado se presentaron varias políticas públicas y programas sociales, en primer lugar, se menciona el cambio en la Norma Mexicana NMX-R-025-SCFI-2015 en Igualdad Laboral y No Discriminación, para después avanzar con la reforma a la ley del trabajo del 2019 y terminar con la reforma laboral en materia de subcontratación (políticas que se seleccionaron porque podrían tener

más impacto en el objeto de estudio).

Gráfica 7. Condición de informalidad entre hombres y mujeres (2018-2024).



Elaboración propia con datos de la ENOE (INEGI) 2018-2024.

La reforma laboral promulgada en mayo de 2019 representó un cambio estructural en el marco jurídico del trabajo en México y se pudieron ver implicaciones muy directas sobre las condiciones salariales de millones de personas mexicanas. Entre sus principales avances destaca la democratización de los sindicatos, la exigencia de voto libre y secreto para elegir liderazgos, y el fortalecimiento de la negociación colectiva auténtica.

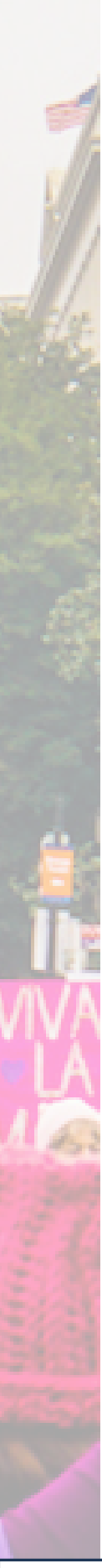
Aunque no fue dirigida exclusivamente para atacar la brecha salarial, esta reforma brinda herramientas institucionales para que grupos históricamente marginados como las mujeres, jóvenes y trabajadores precarizados puedan organizarse y así poseer la capacidad de negociar mejores salarios. La creación del Centro

Federal de Conciliación y Registro Laboral permitió vigilar con mayor transparencia los contratos colectivos, reduciendo la existencia de sindicatos de protección patronal.

Pese a sus avances normativos, el impacto real de esta reforma sobre la desigualdad salarial aún es limitado, ya que, la cultura sindical clientelar persiste en muchos sectores y las mujeres siguen sin poder acceder a puestos de liderazgo en los sindicatos. No obstante, es un paso dado hacia la redistribución del poder en el mundo del trabajo.

En abril de 2021 se aprobó una de las reformas laborales más relevantes en términos de formalización del empleo: la prohibición de la subcontratación abusiva. Esta práctica, común en sectores como el comercio, la industria manufacturera y los servicios, afectaba principalmente a trabajadores con bajos ingresos, sin acceso a seguridad social, ni antigüedad laboral reconocida.

La reforma hizo que las empresas ya no pudieran subcontratar personal para actividades esenciales del negocio, permitiendo solo la subcontratación de servicios especializados registrados ante la STPS. Como resultado, más de 3 millones de personas fueron incorporadas formalmente al IMSS y recibieron prestaciones laborales completas, lo que mejoró su ingreso real y redujo condiciones de pobreza laboral.



Esta medida benefició especialmente a trabajadoras en sectores administrativos y de servicios, donde el outsourcing se utilizaba para eludir obligaciones patronales. Aunque su aplicación ha enfrentado resistencias, su aprobación marcó un parteaguas en el reconocimiento del trabajo digno como condición necesaria para combatir la desigualdad estructural. Aunque aún sigue sin expandirse a actividades que son consideradas como secundarias.

Conclusiones

El análisis de la desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México (2018-2024) hace notar que las brechas de ingresos y condiciones laborales entre hombres y mujeres persisten aún de forma preocupante debido a factores estructurales y culturales. Entre estos podemos enumerar a la segregación ocupacional, la sobrecarga del trabajo de cuidados no remunerado, la discriminación y la alta informalidad femenina son centrales.

Las políticas públicas implementadas, como el aumento del salario mínimo, la reforma laboral de 2019 y la prohibición de la subcontratación abusiva en 2021, han marcado avances significativos y necesarios hacia la formalización del empleo y el fortalecimiento de los derechos laborales. Sin embargo, su alcance no ha estado

ni cerca de erradicar las desigualdades profundas que enfrentan las mujeres en el mercado laboral.

Se requiere un enfoque de justicia social e interseccionalidad que reconozca cómo múltiples factores —género, clase, etnia y edad— se convergen al interior de la economía para afectar la vida laboral femenina. Además, es indispensable visibilizar y redistribuir el trabajo de cuidados, integrándolo en las políticas públicas para que las mujeres tengan mayor autonomía económica y acceso a empleos dignos y bien remunerados.

Para reducir la brecha salarial y la pobreza laboral de género, se sugieren las siguientes líneas de acción:

- Fortalecer y ampliar los servicios públicos de cuidado para que no haya tanta carga de trabajo no remunerado para las mujeres.
- Impulsar programas específicos para la formalización del empleo femenino, especialmente en sectores con alta informalidad de este.
- Promover la igualdad salarial mediante mecanismos efectivos con parámetros claros para evitar y penalizar la discriminación de género.
- Fomentar la participación de mujeres en posiciones de liderazgo sindical y en

la negociación colectiva con programas de empoderamiento femenino y la búsqueda de autonomía.

- Implementar políticas de capacitación y reconversión laboral que consideren las realidades de las mujeres en el mercado.

Solo con políticas integrales que pongan en el centro las desigualdades y la vida humana se podrá avanzar hacia una economía más justa, equitativa y solidaria, donde la pobreza laboral y la desigualdad salarial de género sean erradicadas progresivamente.

Referencias

CONEVAL (2021, marzo 8). Persiste brecha entre mujeres y hombres en la tasa de participación económica entre 2008 y 2018. Comunicado No.3 del Coneval, Ciudad de México, Día Internacional de la Mujer. https://www.coneval.org.mx/SalaPrensa/Comunicadosprensa/Documents/2021/COMUNICADO_03_DIA_INTERNACIONAL_MUJER.pdf

Contreras Baldovinos, Zareni, 2022. "Amas de casa en la órbita del Estado de Bienestar y la producción fordista" Tesis UNAM.

De Beauvoir, Simone (2022). "Introducción. El segundo sexo". Madrid: Cátedra, pp. 45-60.

Durán, María-Ángeles. (2012). "El trabajo no remunerado en la economía global". Fundación BBVA.

Federici, S. (2013). "Revolución en punto cero: Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas". Edición: Traficantes de Sueños. Madrid.

Federecci, S. (2018). "El patriarcado del salario: críticas feministas al marxismo" Edición: Traficantes de Sueños. Madrid.

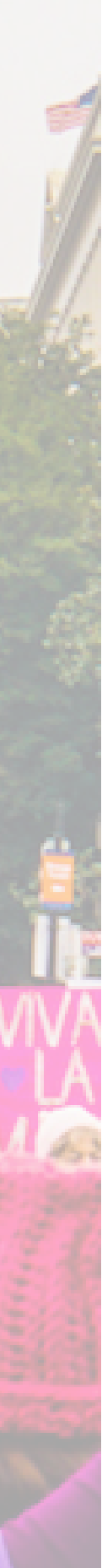
Folbre, N. (2010). "Valuing Children: Rethinking the Economics of the Family" Harvard University Press.

Gago, V. (2020). "La potencia feminista. O el deseo de cambiarlo todo". Edición: traficantes de Sueños. Madrid.

Himmelweit, S. (2007). "The Prospects for Caring: Economic Theory and Policy Analysis." Cambridge Journal of Economics, Vol.31, pp. 581-599.

INEGI (2019). Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo (ENUT). <https://www.inegi.org.mx/programas/enut/2019/>

INEGI, 2023. Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, (ENIGH) 2022. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enigh/nc/2022/>



doc/enigh2022_ns_presentacion_resultados.pdf Instituto Nacional de las Mujeres, Marco conceptual de la Encuesta Laboral y de Corresponsabilidad Social, documento de trabajo, México, 2012.

Lagarde, Marcela, 2005. “Los cautiverios de las mujeres: madresposas, monjas, putas, presas y locas”. México: UNAM.

Riechmann, J., et al, (2013). “¡Peligro! Hombres Trabajando. El Trabajo en la era de la Crisis Ecológico-Social” Madrid. Los libros de la catarata.

Standing, G. (2014). “Precariado: una carta de derechos”. Madrid. Capitán Swing Libros. Edición 1st.

World Economic Forum. (2024, 17 junio). Brecha mundial de género 2024: ¿Qué hay que hacer para alcanzar la paridad? Foro Económico Mundial. <https://es.weforum.org/stories/2024/06/este-es-el-estado-de-la-paridad-de-genero-en-2024-y-lo-que-debe-cambiar-para-cerrar-la-brecha-de-genero-global/#:~:text=La%20brecha%20mundial%20de%20g%C3%A9nero%202024&text=En%20los%20146%20pa%C3%ADses%20incluidos,1%20puntos%20porcentuales%20desde%202023>

Notas

¹ Estudiante de núcleo terminal en Economía Pública con especial interés en economía feminista y temas de desigualdades sociales.

Contacto: guadaluperezlds@gmail.com

² Estudiante de núcleo terminal en Economía Pública, con enfoque en macroeconomía internacional y finanzas públicas.

Contacto: marcofe_sfi@comunidad.unam.mx

Todas las fotografías e ilustraciones usadas dentro del texto son libres de derecho de autor según sus páginas de origen.



Fotografía. Lucha simbólica por el dinero.

Brechas salariales por género en salud y asistencia social en México

Desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México: diagnóstico y evaluación

Más allá del envío: Un análisis de las políticas fiscales en México sobre las remesas y sus efectos en los hogares receptores

Narcisismo e individualismo en la sociedad neoliberal: un análisis del discurso

Consideraciones de la producción y comercialización del mango en México

Renta tecnológica y activos intangibles: Microsoft en el capitalismo cognitivo transnacional

Desvalorización del trabajo humano: Una lectura marxista de la inflación en México

Video. Rezago educativo en infancias trabajadoras del sector cañero en Veracruz

Más allá del envío: Un análisis de las políticas fiscales de México sobre las remesas y sus efectos en los hogares receptores (2022-2025)

Vania Díaz López¹

Quinto semestre

Resumen

La siguiente investigación se centra en el análisis de las políticas fiscales del gobierno mexicano en torno a las remesas enviadas principalmente desde Estados Unidos, y su impacto en la economía y el desarrollo social de los hogares receptores en México. Las remesas representan una de las principales fuentes de ingreso para millones de familias mexicanas, superando incluso sectores como

el petróleo y el turismo. (Banco de México, 2024)

La investigación busca identificar que políticas fiscales existen sobre el manejo, recepción y el uso de las remesas, si estas están sujetas a impuestos, y que medidas ha implementado el gobierno para su uso productivo (Colin, 2023). Desde una perspectiva crítica basada en la teoría de la dependencia, se analiza como las remesas reflejan no solo un apoyo económico,



sino también una desigualdad estructural, al evidenciar que muchas personas migran debido a la falta de oportunidades en su lugar de origen.

Palabras clave

Remesas, política fiscal, México, hogares receptores.

Introducción

Las remesas enviadas desde el extranjero, principalmente desde Estados Unidos, se han convertido en una de las principales fuentes de ingreso para millones de familias mexicanas. En los últimos años, este fenómeno económico y social ha cobrado gran relevancia, superando incluso a la inversión extranjera directa, los ingresos petroleros y el turismo, lo que refleja su papel como un pilar central de la economía nacional. Su impacto en los hogares es profundo, ya que permiten cubrir necesidades básicas, sostienen el consumo interno y contribuyen a mejorar el bienestar de las familias en distintas regiones del país.

El análisis de las políticas fiscales en torno a las remesas resulta fundamental, pues son estas las que determinan en qué medida el Estado regula, fomenta o limita su aprovechamiento. Dichas políticas pueden incidir en aspectos como el uso productivo de los recursos, la

promoción del ahorro, la inversión y la protección de los hogares receptores. Comprender este vínculo permite no solo dimensionar el papel de las remesas en la economía familiar, sino también su impacto en el desarrollo social y económico del país.

Este trabajo parte de una visión crítica sustentada en la teoría de la dependencia, la cual plantea que las remesas, más allá de ser un apoyo económico, son también un reflejo de las desigualdades estructurales que enfrenta México. La migración masiva responde a la falta de condiciones para el desarrollo, lo que convierte a las remesas en una solución temporal que cubre necesidades inmediatas, pero que, al mismo tiempo, refuerza la dependencia económica de México frente a las economías más desarrolladas.

Esta la investigación busca examinar las políticas fiscales relacionadas con las remesas y su efecto en los hogares beneficiarios, con el propósito de generar una que ayude al diseño de políticas públicas más efectivas y a la construcción de un mayor bienestar social.

1. Dependencia económica y social

1.1 Contextualización del tema

El gobierno de México no cobra impuestos por las remesas, es decir, el dinero que los mexicanos en el extranjero mandan a sus familias. Esto se debe a que esas remesas son



muy importantes para la economía del país y para millones de familias que dependen de ese ingreso para vivir.

Aunque no se cobran impuestos, el gobierno ha creado programas para ayudar a que ese dinero se use de manera útil, como para abrir negocios, mejorar viviendas o invertir en educación. También se busca que las personas que reciben remesas usen bancos y servicios financieros para que su dinero esté más seguro y puedan ahorrar.

Por ejemplo, el Programa 3x1 para Migrantes permite que los migrantes, junto con sus comunidades y gobiernos locales, inviertan en proyectos como escuelas, hospitales y parques. Este programa triplica el valor de las remesas enviadas para financiar obras comunitarias. (Secretaría de relaciones exteriores, 2017)

Otro ejemplo es la Tarjeta FINABIEN Paisano, emitida por la Financiera para el Bienestar, que facilita el envío de remesas de manera electrónica, ofreciendo una alternativa más segura y económica para los migrantes y sus familias. (Financiera para el bienestar, 2023)

1.2 Remesas, medios de envío y costos

Las remesas son los envíos de dinero que los mexicanos que residen en el extranjero, especialmente en Estados Unidos, mandan a sus familias en México. El gobierno mexicano

no cobra impuestos por estos recursos, ya que reconoce que forman un ingreso fundamental para millones de hogares y comunidades (Condusef, 2024). Estas transferencias pueden realizarse a través de diversos canales, como bancos, servicios de transferencia de dinero, por ejemplo, Western Union o MoneyGram, así como plataformas digitales y aplicaciones móviles.

Si bien no están sujetas a impuestos, el gobierno ha implementado programas orientados a promover un uso productivo de las remesas, incentivando su inversión en negocios, vivienda o educación. De igual manera, busca fomentar el acceso a servicios bancarios y financieros con el fin de brindar mayor seguridad al dinero recibido, favorecer el ahorro y mejorar la inclusión financiera de las familias.

En cuanto a los medios de envío, destacan:

- Bancos: permiten transferencias directas entre cuentas internacionales; sin embargo, en México suelen cobrar comisiones de entre \$15 y \$40 USD por recibir remesas internacionales, además de ofrecer un tipo de cambio menos favorable al interbancario (Altonivel, 2023).
- Servicios de transferencia de dinero:
 - Western Union: cobra comisiones entre \$6 y \$60 USD, dependiendo del

monto y forma de envío. El tipo de cambio promedio es de \$1 USD = \$20.1751 MXN (DolarApp, 2023).

° MoneyGram: las tarifas van desde \$1.99 USD hasta \$252.97 USD, con tipos de cambio menos favorables que los del mercado interbancario (Wise, 2023).

° Wise: ofrece comisiones desde \$1.75 USD y maneja el tipo de cambio medio del mercado sin recargos adicionales (Wise, 2023).

° DolarApp: aplica una tarifa fija de \$3 USD por transacción, con un tipo de cambio competitivo de aproximadamente \$1 USD = \$20.22 MXN (DolarApp, 2023).

° Elektra (Banco Azteca): cobra desde \$120 MXN por operación, con tipos de cambio variables según el día (Altonivel, 2023).



Fotografía. Remesas

Al momento de realizar un envío, es crucial considerar tanto las comisiones como el tipo de cambio, ya que estos factores determinan el monto final recibido por las familias. En algunos casos, los costos pueden incrementarse debido a comisiones dobles aplicadas tanto al remitente como al destinatario, mientras que tasas cambiarias menos competitivas reducen la cantidad de dinero que llega a los hogares en México (DolarApp, 2023), (Wise, 2023), (Altonivel, 2023).

2. Impacto económico y social de las remesas en México

2.1 ¿Cómo impactan las remesas enviadas desde Estados Unidos en la economía mexicana?

Según la Universidad Autónoma Metropolitana (2024) Las remesas representan un apoyo económico fundamental para millones de hogares en México. Su importancia ha ido en aumento en los últimos años, reflejándose en su participación en el Producto Interno Bruto (PIB), que pasó del 2.8% en 2019 al 3.8% en 2022, según el Banco de México. Este crecimiento ha estado ligado a la recuperación económica global tras la pandemia de COVID-19.

En 2024, las remesas alcanzaron un récord de 64,745 millones de dólares, un 2.3% más que en



2023, destacando su papel como fuente constante de ingreso para muchas familias. Solo en noviembre de ese año se recibieron 5,435 millones de dólares mediante 13.7 millones de transacciones, con un envío promedio de 397 dólares, en su mayoría por medios electrónicos (99.1%).

Los meses de junio y agosto de 2024 fueron los de mayor recepción de remesas, con montos superiores a 6,000 millones de dólares cada uno. Este flujo continuo de dinero no solo mejora el ingreso familiar, sino que también fortalece el consumo interno y contribuye al bienestar de muchas comunidades en el país.

2.2 *¿Cómo impactan las remesas en el desarrollo social de México?*

Las remesas son unas de las fuentes de ingresos más importantes para millones de familias mexicanas y un componente crucial para la economía del país.

Estas remesas pueden impactar de forma positiva/negativa en el desarrollo social de México.

- En México, las remesas han demostrado ser una herramienta poderosa para disminuir la pobreza en hogares de bajos ingresos. Según el Banco de México (2024), estos flujos de dinero han permitido que millones de familias mexicanas accedan a una vida más digna, al cubrir necesidades básicas como

alimentación, salud y vivienda. Esto es especialmente relevante en estados altamente dependientes de las remesas como Michoacán, Oaxaca, Zacatecas y Guerrero.

- Las remesas son un salvavidas para las zonas rurales: cerca del 35% de las remesas llegan a zonas rurales, donde muchas veces no existen oportunidades laborales formales ni servicios públicos adecuados. Estos envíos permiten a las familias invertir en alimentación, vivienda y salud, pero también impulsan economías locales al aumentar la demanda de los productos y servicios. (FIDA, 2025)

- Las remesas mejoran la calidad de vida para las familias receptoras ya que es una mejora directamente en la alimentación, salud, educación, vivienda y vestimenta. Muchas veces son la única fuente estable de ingresos para muchas familias mexicanas. (FIDA, 2025)

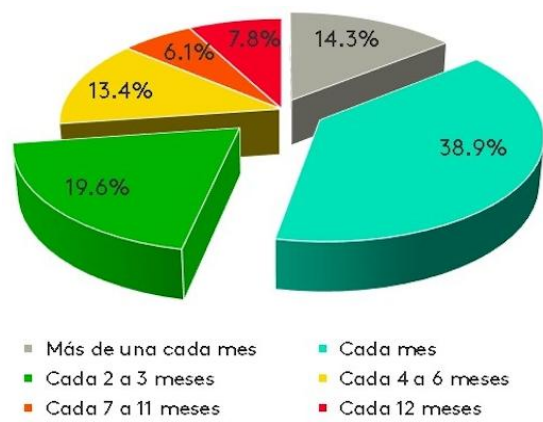
- Un efecto social negativo que las remesas pueden ocasionar dependencia económica ya que dependen del dinero del extranjero y esto frena directamente el desarrollo local. (Colin, 2023)

- Un efecto negativo de las remesas es la migración ya que por ellas las personas migran creyendo que es la única forma de mejorar la situación económica de sus familias. (Colin, 2023)

• La separación de las familias en México es un problema grave, según la OIM muchas familias se separan debido a la migración, regularmente para personas en busca de trabajo en países desarrollados. Esta situación afecta a sobre todo a quienes se quedan atrás, los niños esta situación trae consigo otros problemas como abandono, problemas emocionales, según la organización internacional para las migraciones (OIM), también hay riesgos de que sufran negligencia si no hay un adulto que los cuide.

2.3 ¿Con que frecuencia reciben remesas los hogares mexicanos?

Figura 1. Frecuencia con la que las familias mexicanas reciben remesas internacionales 2025.



Fuente: Elaborado a partir de <https://www.kantar.com/latin-america/inspiracion/consumidor/2025/impacto-de-las-remesas-y-programas-sociales-en-el-consumo-masivo-mexicano> (Fernando Girón, 2025)

Según Fernando Girón (2025) nos dice que El 8% de los hogares recibe remesas con una frecuencia en mayor medida mensual.

Según Fernando Girón (2025) la mayoría de los hogares que reciben remesas en México las destinan a cubrir necesidades básicas. Un 50% las utiliza para comprar productos de consumo masivo como alimentos y artículos del hogar. Un 38% las emplea para pagar servicios como agua, luz e internet.

Otros usos incluyen:

- 16.4% en gastos no especificados
- 11% en educación (colegiaturas, útiles, libros)
- 10% en pago de deudas
- 9% en ropa y calzado
- 8% en remodelación y mantenimiento del hogar
- 5% en electrodomésticos
- 3% en entretenimiento
- 0.7% en tecnología (celulares, computadoras, etc.)

Este patrón refleja que las remesas son clave para cubrir necesidades esenciales y mejorar la calidad de vida de muchas familias.

2.4 Estados que reciben más remesas en México

Según Patricia San Juan (2025), el 96% e todas las remesas que recibió México en 2024 provienen de Estados Unidos.

En 2024 México recibió 62,529 millones de dólares en remesas según Patricia San Juan (2025) esta cantidad representa:

3.7% de producto interno bruto (PIB) del país.

44% del total de divisas que entran a México, es decir, casi la mitad del dinero que entra al país del extranjero.

Patricia San Juan (2025) destaca que las remesas ya no son solo una ayuda ahora se han vuelto una columna económica clave para México.

Patricia San Juan (2025) muestra que los estados que más reciben remesas son:

- Guanajuato
- Michoacán
- Jalisco

Patricia San Juan (2025) menciona que a cada estado llegaron 5.500 millones de dólares en 2024.

Mapa 1. Estados de México que en 2024 recibieron mayores y menores montos de remesas



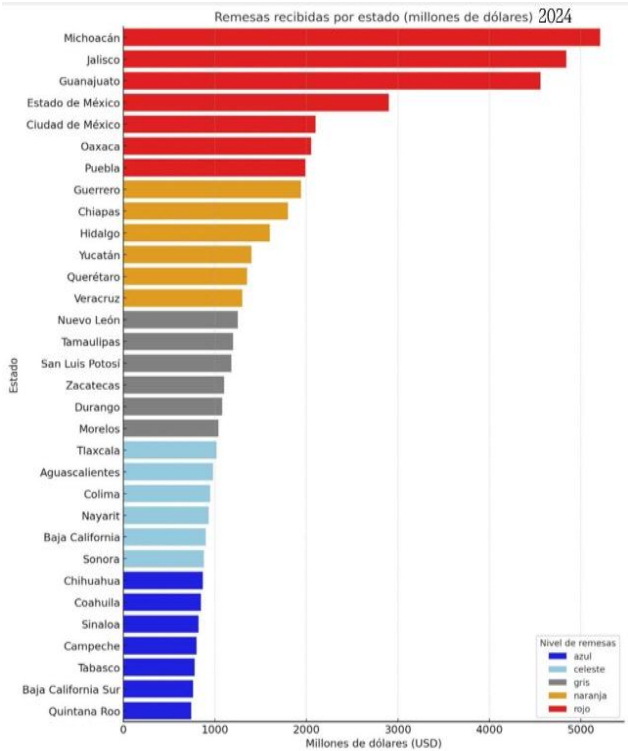
Fuente: Elaboración propia a partir de <https://elpais.com/mexico/2025-05-25/golpe-al-96-de-las-remesas-que-recibe-mexico-las-consecuencias-del-gravamen-de-ee-uu-en-seis-graficos.html>

Este mapa indica los estados de México que en 2024 recibieron mayores y menores montos de remesas, de acuerdo con datos de Banxico. Los estados marcados en rojo, como Michoacán, Jalisco y Guanajuato, destacan por concentrar los mayores porcentajes del total nacional, lo que refleja una alta dependencia económica de estos ingresos. En contraste, los estados en verde, como Baja California Sur y Campeche, muestran una recepción mucho menor, indicando menor dependencia de las remesas.

Estos estados, además de tener antecedentes de alta migración, reciben una cantidad alta en remesas que supera el 10% de su PIB. Es decir, de cada 100 personas que se mueven en la

economía de los estados mencionados, más de 10 provienen de remesas.

Gráfico 1. Remesas recibidas por estado (millones de dólares) 2024.



Fuente: Elaborado a partir de <https://elpais.com/mexico/2025-05-25/golpe-al-96-de-las-remesas-que-recibe-mexico-las-consecuencias-del-gravamen-de-ee-uu-en-seis-graficos.html>

Según Patricia San Juan (2025) los estados de USA que mandan más remesas a México son:

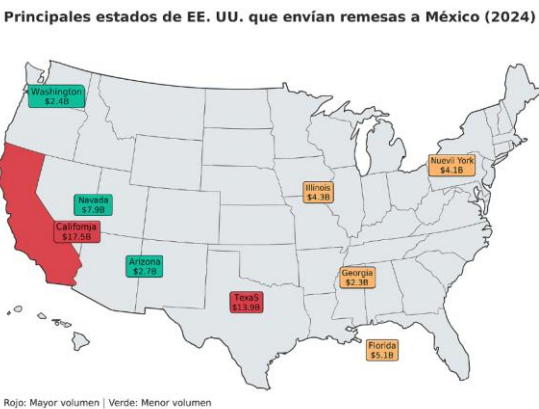
- California: en 2024 mando 20,412 millones de dólares, esto representa el 32% del total de las remesas que México recibe de USA.
- Texas: mando 9,002 millones de dólares, representa el 14.4% del total.

Estos dos estados por si solos aportan casi la mitad de todo el dinero que se manda de USA a México.

Otros estados de igual importancia son:

- Illinois
- Georgia
- Colorado
- Florida
- Nueva york
- Carolina del norte

Mapa 2. Principales estados de EE. UU. Que envían remesas a México



Fuente: Elaborado a partir de <https://elpais.com/mexico/2025-05-25/golpe-al-96-de-las-remesas-que-recibe-mexico-las-consecuencias-del-gravamen-de-ee-uu-en-seis-graficos.html>

Este mapa indica que California y Texas son los principales emisores de remesas hacia México, con envíos de 17.5 y 13.9 mil millones de dólares, (resaltados en rojo). También



destacan estados como Florida, Illinois y Nueva York en naranja, por sus contribuciones importantes. En contraste, estados como Nevada, Arizona y Washington tienen montos más bajos, indicados en verde. Esto refleja una concentración de envío de remesas en zonas con alta población mexicana o latina.

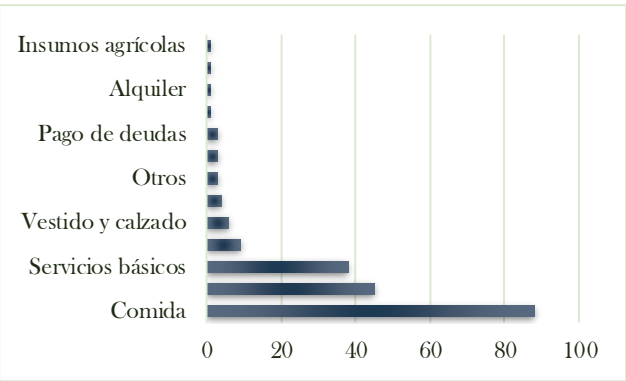
Estos 6 estados envían entre 2% y 4% cada uno del total de las remesas.

Esto nos dice que las remesas mexicanas están muy concentradas y dependen de pocos estados de USA, esto aumenta el riesgo si cambia la política de esas zonas.

2.5 ¿En que se usan principalmente las remesas en México?

Según el economista (2023), nos dice que existe un crecimiento histórico en las remesas y las familias mexicanas en su mayoría las utilizan para cubrir necesidades básicas de supervivencia. Lejos de un uso para inversión o un ahorro son destinadas para alimentación, salud y servicios del hogar esto nos refleja una situación vulnerable en los hogares receptores.

Gráfica 2. Uso de las remesas en México 2023, BID



Fuente: Elaborado a partir de <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.eleconomista.com.mx%2Feconomia%2FEn-que-se-gastan-las-remesas-que-reciben-las-familias-segun-el-BID-20231230-0009.html&psig=AOvVaw2JcEZtp4v8iIPjFoCo9iWE&ust=1754110954000000&source=images&cd=vfe&opi=89978449&ved=0CAYQrpoMahcKEwjopzU6uiOAxUAAAAHQAAAAQBA> (El economista,2023)

Esta grafica indica los porcentajes de uso de remesas en los hogares mexicanos datos del 2023

3. Políticas fiscales y su relación con el uso de las remesas en México

3.1 Políticas Fiscales

Actualmente existen 4 políticas fiscales que se aplican en remesas:

1. Según Roberto Colin (2023) En México, regularmente se deducen del Impuesto Sobre la Renta (ISR) las remesas, dado que se perciben como donativos. Esta sanción se



aplica sin restricción de cantidad cuando provienen de familiares directos en línea, tales como padres, hijos o pareja. No obstante, si la donación se origina en familiares no directos (como tíos o primos), solo se encuentra libre si no excede un límite anual que exceda tres veces el valor de la Unidad de Medida y Actualización (UMA). Si se excede ese importe, el sobrante debe ser declarado y abonado el ISR.

2. Según Agustín Gordillo (2023) es obligación informar al SAT, a pesar de que en la mayoría de las situaciones las remesas están libres de impuestos, si la suma obtenida en un año excede ciertos límites —por ejemplo, 600,000 pesos—, el receptor en México tiene la obligación de incluirlas en su informe anual ante el SAT. Aunque no producen impuestos, es aconsejable declararlas como "otros ingresos" para prevenir irregularidades tributarias y posibles auditorías.

3. Según el Boletín No. 6707 emitido por la Cámara de Diputados de México, en 2024 se presentó una propuesta de ley para modificar el artículo 93 de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Esta iniciativa, propuesta por la diputada Paulina Aguado Romero (Movimiento Ciudadano), tiene como finalidad ampliar la exención fiscal de las remesas para incluir a familiares de segundo grado, como tíos, sobrinos y primos. El objetivo es evitar que

estos beneficiarios tengan que pagar impuestos al recibir remesas, al igual que ocurre con los parientes en línea directa, reduciendo así la carga fiscal sobre estos apoyos financieros.

4. Según David Álvarez (2024), en México las remesas no están sujetas al pago de impuestos adicionales como el ISR ni al IVA, el cual es un impuesto al consumo aplicado sobre bienes y servicios. Aunque existen rumores sobre la posibilidad de que se apliquen impuestos a las remesas, actualmente no existe ninguna disposición legal que lo respalde. Es importante destacar que las remesas permanecen exentas de IVA sin embargo, las comisiones que cobran los bancos o plataformas de envío por la transferencia de dinero sí podrían estar sujetas a este impuesto, ya que se consideran un servicio gravable conforme a la legislación vigente.

Principalmente, las remesas familiares están libres de impuestos; sin embargo, es necesario ser cauteloso con los límites anuales y las responsabilidades de informar al SAT. Existen proyectos en marcha para ampliar y oficializar estas exenciones, particularmente para parientes de segundo grado.

3.2 ¿Cómo afecta el uso de las remesas para el desarrollo sostenible de México?

La llamada “trampa de remesas” por José Rodríguez (2022), (remittance trap) es una condición en la que las comunidades receptoras de remesas experimentan una dependencia estructural en estos recursos como fuente principal de ingreso, lo que puede limitar su capacidad de desarrollo autónomo a un largo plazo.



Imagen. Tipo de cambio

Esta situación se refleja claramente en el caso de México, según un estudio del Baker Institute for Public Policy (2022), donde se destacan dos aspectos clave:

A. Las remesas generan crecimiento económico a nivel municipal, pero no a nivel estatal.

Esto nos dice que, aunque las comunidades que reciben remesas pueden experimentar un económico local, ese crecimiento no se extiende al resto del estado ni genera un desarrollo sostenible más amplio.

B. Un mayor volumen de remesas puede tener un efecto negativo en el desarrollo.

Cuando las remesas representan una proporción muy alta del ingreso local, pueden aumentar la dependencia económica en lugar de promover inversiones productivas o mejoras. Es decir, más remesas no siempre se traducen en mejor calidad de vida a largo plazo.

Si bien las remesas ofrecen alivio económico inmediato, también pueden convertirse en un obstáculo para el desarrollo sostenible.

Un claro ejemplo de la “trampa de remesas” se encuentra en el estudio de Alejandro I. Canales (2004), quien analiza el caso de Teocaltiche, Jalisco, una comunidad con alta migración hacia Estados Unidos. Canales señala que, aunque las remesas representan una fuente importante de ingreso para las familias, estas se utilizan principalmente para consumo diario y no para inversión productiva. Como él mismo señala:

“En Teocaltiche, Jalisco, las remesas son utilizadas mayoritariamente para cubrir necesidades básicas y consumo corriente,

mientras que la inversión productiva y el ahorro son mínimos, lo que limita el desarrollo económico local y crea una dependencia continua de los recursos externos" (Canales, 2004, p. 213).

Esto limita el desarrollo económico local y aumenta la dependencia de recursos externos, impidiendo que la comunidad aumente su crecimiento autónomo. Así, el caso de Teocaltiche ilustra cómo la trampa de remesas puede frenar el desarrollo sostenible al fomentar una economía basada en las remesas, más que generar oportunidades dignas para las personas.

Aunque las remesas ayudan a muchas familias en México a cubrir sus necesidades básicas, también pueden tener efectos negativos en el desarrollo del país. José Rodríguez (2022) habla de la "trampa de remesas", que se refiere a cuando las comunidades se acostumbran a vivir de ese dinero y dejan de buscar otras formas de generar ingresos. Esto se ve claramente en el caso que estudió Canales (2004) en Teocaltiche, Jalisco, donde la mayoría del dinero que llega del extranjero se gasta en consumo y no en proyectos productivos. Esto muestra que esta dependencia puede ser un problema serio, ya que impide que las comunidades crezcan de forma sostenible y desarrollen una economía

propia que no dependa tanto del dinero enviado por migrantes.

Otro ejemplo reciente se observa durante la pandemia de COVID-19. Las remesas enviadas a México aumentaron significativamente debido a que muchos trabajadores en Estados Unidos recibieron seguros de desempleo o tenían mejores salarios. Sin embargo, como señala el Fondo Monetario Internacional, "a pesar de este aumento, las remesas no necesariamente contribuyen al crecimiento económico sostenible de México" (FMI, 2022). Esto señala que, aunque estas transferencias ayudaron a las familias a cubrir sus necesidades inmediatas durante la crisis, la mayoría del dinero se destinó al consumo diario y no a inversión productiva. Por eso, este fenómeno refuerza la idea de la "trampa de remesas", mostrando cómo una dependencia prolongada de este ingreso puede limitar el desarrollo económico local y la creación de oportunidades sostenibles para las comunidades.



Fotografía. Comunidades en México



Conclusión

Las remesas enviadas desde el extranjero, especialmente desde Estados Unidos, han adquirido una gran importancia para la economía mexicana y para millones de familias que dependen de este ingreso para subsistir. A lo largo de este ensayo se comprobó que, más allá de representar una ayuda económica directa, las remesas se han convertido en un pilar estructural del país, llegando a superar los ingresos generados por sectores como el petróleo y el turismo (San Juan Flores, 2025).

El análisis demuestra que las remesas no están gravadas con impuestos directos, pero sí existen reglas fiscales sobre su manejo, límites y declaración. Aunque estas políticas buscan proteger a las familias receptoras, aún existe una falta de políticas para transformar estas transferencias en inversión productiva o ahorro, lo cual podría fortalecer el desarrollo sostenible a largo plazo.

Además, se comprobó que el uso principal de las remesas sigue enfocado en cubrir necesidades básicas como alimentación, servicios y salud, lo que refleja las condiciones de vulnerabilidad que viven muchas de las familias que las reciben. Esto indica que las remesas son una solución inmediata, pero no resuelven los problemas de fondo, como la falta de empleo formal, el rezago en servicios públicos o el abandono del campo.

Se destacó la enorme concentración del envío de remesas desde estados específicos de USA, como California y Texas, lo cual representa un riesgo ante cualquier cambio político o económico en esas regiones. Del lado mexicano, estados como Michoacán, Jalisco y Guanajuato reciben los mayores montos, lo que refuerza la dependencia económica de ciertas zonas.

Para finalizar, las remesas son un motor económico esencial, pero también una señal de alerta. Al ser la principal fuente de ingreso para millones de familias mexicanas refleja un problema estructural que debe atenderse con políticas más sólidas, inclusivas y enfocadas en el desarrollo. Solo así se podrá romper el ciclo de dependencia y avanzar hacia un país con más oportunidades para todos sin necesidad de migrar para una mejor vida.

Referencias

Álvarez, D. (2024, 13 diciembre). México no cobrará más impuestos por remesas de familiares provenientes de países extranjeros. EFE Verifica.
<https://verifica.efe.com/mexico-no-cobrara-impuestos-remesas-familiares-paises-extranjeros/?m>

Banco de México. (2024). Estadísticas de remesas. <https://www.banxico.org.mx/>



Colín, R. (2023b, septiembre 25). ¿El SAT puede fiscalizar las remesas que reciben los mexicanos? El Contribuyente. <https://www.elcontribuyente.mx/2023/09/el-sat-puede-fiscalizar-las-remesas-que-reciben-los-mexicanos/>

Dos Santos, T. (1970). La estructura de la dependencia. *Revista América Latina*.

Durand, J., & Massey, D. S. (2003). Cosecha de ilusiones: Un siglo de migración mexicana en Estados Unidos. Universidad Autónoma de Zacatecas.

García Zamora, R. (2020). Remesas y desarrollo en México: entre la dependencia y la transformación. *Migraciones Internacionales*, 10(4). <https://doi.org/10.17428/rmi.v10i4.1137>

Gordillo, A. (2023, 18 septiembre). ¿Las personas deben pagar impuestos si reciben remesas? El Contribuyente. <https://www.elcontribuyente.mx/2023/09/las-personas-deben-pagar-impuestos-si-reciben-remesas/>

Impacto de las remesas y programas sociales en el consumo masivo mexicano. (s. f.). <https://www.kantar.com/latin-america/inspiracion/consumidor/2025/impacto-de-las-remesas-y-programas-sociales-en-el-consumo-masivo-mexicano>

Marini, R. M. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. México: Ediciones Era.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). (2023). Política fiscal y remesas. <https://www.gob.mx/shcp>

¿Sabes cuál es el impacto de las remesas en la economía mexicana y qué sector de la población se beneficia más? – Laboratorio Geoestadístico. (s. f.). <https://labgeoestadistico.xoc.uam.mx/documentos-de-trabajo/sabes-cual-es-el-impacto-de-las-remesas-en-la-economia-mexicana-y-que-sector-de-la-poblacion-se-beneficia-mas/>

[Sin autor]. (s. f.). Impulsan iniciativa para exentar del pago del ISR a las remesas de familiares en línea directa y segundo grado. <https://comunicacionsocial.diputados.gob.mx/index.php/boletines/impulsan-iniciativa-para-exentar-del-pago-del-isr-a-las-remesas-de-familiares-en-linea-directa-y-segundo-grado?>

Banco de México. (2024). Impacto económico de las remesas en la economía mexicana. <https://www.banxico.org.mx>

Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (IFAD). (s.f.). 15 razones que explican la importancia de las remesas. <https://www.ifad.org/es/w/explicadores/15-razones-que-explican-la-importancia-de-las-remesas>



Organización Internacional para las Migraciones (s.f.). Separación de las familias. Manuales de la Plataforma sobre la Migración. <https://emm.iom.int/es/handbooks/familia-y-migracion/separacion-de-las-familias>

San Juan Flores, P. (2025, mayo 25). Golpe al 96 % de las remesas que recibe México: las consecuencias del gravamen de EE UU, en seis gráficos. El País. <https://elpais.com/mexico/2025-05-25/golpe-al-96-de-las-remesas-que-recibe-mexico-las-consecuencias-del-gravamen-de-ee-uu-en-seis-graficos.html>

Rodríguez-Sánchez, J. I. (2022, noviembre 28). How Remittances Impact the Economies of Mexican States and Municipalities. Rice University’s Baker Institute for Public Policy. <https://doi.org/10.25613/J3XZ-7P32>

Canales, A. I. (2004). Remesas e inversión productiva en comunidades de alta migración a Estados Unidos: El caso de Teocaltiche, Jalisco. *Migraciones Internacionales*, 2(3), 176–213. <https://www.scielo.org.mx/pdf/migra/v2n3/v2n3a6.pdf>

Cámara de Diputados de México. (2024). Boletín No. 6707: Impulsan iniciativa para exentar del pago del ISR a las remesas de familiares en línea directa y segundo grado. <https://sglinforme.diputados.gob.mx/index.p>

[hp/boletines/impulsan-iniciativa-para-exentar-del-pago-del-isr-a-las-remesas-de-familiares-en-linea-directa-y-segundo-grado](#)
Fondo Monetario Internacional. (2022). El inesperado aumento de las remesas a América Central y México. Recuperado de <https://www.imf.org/es/News/Articles/2022/09/19/cf-the-unexpected-rise-in-remittances>

Consulados de México. (s.f.). Programa 3x1 para migrantes. Secretaría de Relaciones Exteriores. <https://www.gob.mx/bienestar/acciones-y-programas/programa-3x1-para-migrantes>

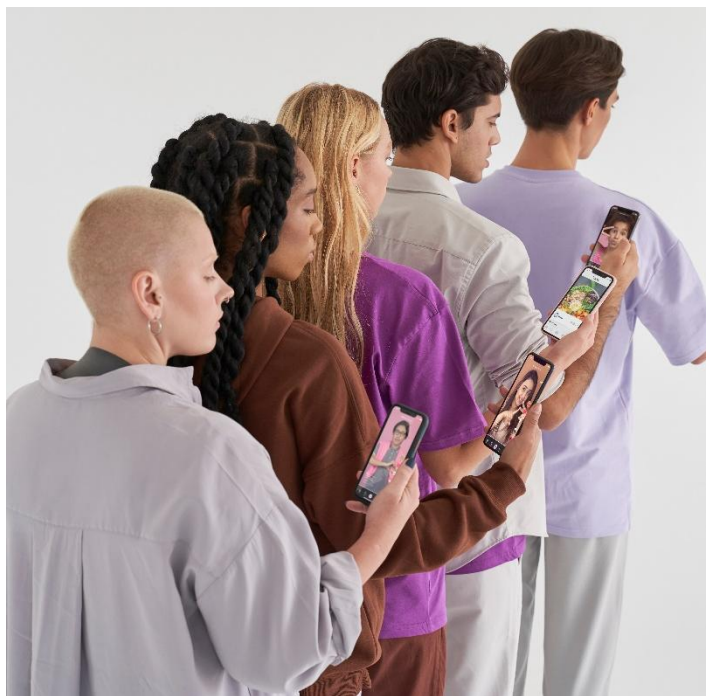
Gobierno de México. (s.f.). Tarjeta FINABIEN Paisano. Financiera para el Bienestar. <https://www.gob.mx/finabien/articulos/re-mesa-paisano>

Notas

¹Estudiante de núcleo básico en la licenciatura en Economía. Tema de interés: Migración

Contacto: vaniadiaz476@gmail.com

Todas las fotografías e ilustraciones usadas dentro del texto son libres de derecho de autor según sus páginas de origen.



Fotografía. Personas alejadas por las redes sociales.

Brechas salariales por género en salud y asistencia social en México

Desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México: diagnóstico y evaluación

Más allá del envío: Un análisis de las políticas fiscales en México sobre las remesas y sus efectos en los hogares receptores

Narcisismo e individualismo en la sociedad neoliberal: un análisis del discurso

Consideraciones de la producción y comercialización del mango en México

Renta tecnológica y activos intangibles: Microsoft en el capitalismo cognitivo transnacional

Desvalorización del trabajo humano: Una lectura marxista de la inflación en México

Video. Rezago educativo en infancias trabajadoras del sector cañero en Veracruz

Narcisismo e individualismo en la sociedad neoliberal: un análisis del discurso

Daniela Domínguez Velázquez¹

Kenia Fernanda Guerrero López²

Séptimo semestre

Resumen

El ensayo presente analiza cómo el modelo neoliberal ha transformado la subjetividad contemporánea, promoviendo la cultura de autorrealización con discursos meritocráticos sobre el éxito y fracaso sin tomar en cuenta otros factores. Autores como Gillies Lipovesky, Peter Sloterdijk y Karl Marx muestran que el sujeto neoliberal se va a percibir como una

empresa o mercancía que debe venderse, obligado a optimizar su cuerpo, su mente e incluso sus emociones. Esta lógica se ve reflejada con incorporaciones de tecnologías y las nuevas maneras de relacionarse por medio de redes sociales, donde se transmiten los discursos antes mencionados. Al percibir la narrativa, los individuos comienzan a perder empatía por el resto de los sujetos y sus relaciones en cualquier ámbito dejan de ser sustanciales

para su bienestar. Se convierte en un problema de salud pública cuando masivamente los sujetos desarrollan trastornos y enfermedades mentales como la depresión, ansiedad e incluso el narcisismo.

Palabras clave

Narcisismo, neoliberalismo, sociedad, individualismo y discurso.

Introducción

En la actualidad vivimos rodeados de actitudes que suelen parecer parte del ser y evolucionar, con la idea de autovenderse. Ahora con las incorporaciones tecnológicas y más humanizadas, es fácil sustituir a los individuos en cualquier ámbito de su vida, tales como la maquinaria sustituyen a los trabajadores, el internet a los libros, las televisiones al teatro e incluso las formas de socializar modernas son por medio de aplicaciones vía internet. La sociedad se va moldeando de acuerdo con lo que exista a su alrededor y a lo largo de los años hemos escuchado historias sobre personajes con características que ahora son deseables en los trabajadores, fomentando el individualismo competitivo.

El marco teórico se va a tomar desde distintos autores, Peter Sloterdijk, inscrito en la corriente de filosofía crítica postmoderna, del sociólogo Gillies Lipovetsky representante de

la sociología cultural contemporánea, particularmente de la teoría de hipermodernidad, y por último a Karl Marx quien es fundador de la teoría Marxista, corriente materialismo histórico y dialectico, intentando demostrar la siguiente hipótesis planteada, *el narcisismo no es solo un fenómeno psicológico sino que es consecuencia del sistema económico actual y la salud mental colectiva*.

El tema se eligió por interés personal y conocimiento previo de la patología en personas narcisistas, la conexión entre la economía y el trastorno es interesante ya que nos podría marcar patrones de conducta, además puede ayudar a encontrar una solución donde se trate de mitigar la fomentación de personalidades que pueden ser un problema de salud mental pública.



Imagen. Personas conectadas en internet

¿Qué es el narcisismo y que es neoliberalismo?

El término “narcisismo” nace de una antigua historia griega en donde Narciso era un joven que se enamoró de su propio reflejo que al mirarse sentenció su perdición, ya que murió de sed y hambre. Al morir su sangre en el pasto hizo que florecieran los famosos “narcisos”.

Freud fue el primer hombre en estudiar al narcisismo, en su libro titulado "Zur Einführung des Narzißmus" (Introducción al narcisismo) (1914) encontró que las personas al crecer como individuos tienden a desarrollar rasgos de la personalidad narcisista, hay dos etapas, el narcisismo primario es cuando el niño está en crecimiento y el narcisismo secundario es cuando a los individuos les deja de importar el resto y se centran en ellos mismos.

El narcisismo es un rasgo de la personalidad que se basa en la autopercepción exagerada, todo el tiempo necesita atención constante de las personas, sentirse visto y aceptado, en casos extremos se desarrolla una patología. Sin embargo, es importante entender que el concepto de narcisismo está asociado a un comportamiento que va más allá de la estructura individual o psicológica, sino que también está relacionada con la estructura de la sociedad, es decir, en los sistemas económicos y sociales. Es por este tipo de conductas que se le vincula con el neoliberalismo como un modelo

político y económico, inmerso en el narcisismo. En la Gaceta de la UNAM Roberto Gutiérrez (2022) en su artículo “El neoliberalismo aun no llega a su fin” explica que es el neoliberalismo como un modelo económico y político que busca el desarrollo pleno del capitalismo, con base a las leyes del mercado sin intervención del estado, surgió en el siglo XX como respuesta a la reestructuración de las economías después de la segunda guerra mundial y de la intervención del Estado teoría que Keynes (1936) propuso en su obra “Teoría general del empleo, interés y dinero.”

“Los principales promotores del neoliberalismo –cuyo ‘recetario’ incluye, entre otras medidas, la apertura de las economías nacionales, la reducción del gasto público, la privatización de las empresas estatales, la ampliación de la base fiscal, pero sin elevar los impuestos a los sectores con mayores ingresos y, sobre todo, un mayor flujo de capitales– fueron Margaret Thatcher [...] y Ronald Reagan [...]” (Gaceta UNAM, 2022).

El sistema neoliberal está enfocado en la privatización de los bienes, en los últimos años con la incorporación de tecnologías el discurso sobre la “autorrealización” y la “autoexplotación” lleva a perder el espíritu del ser, la privatización orilla a las empresas a operar bajo la lógica de máxima eficiencia y competitividad, bajo ese contexto buscan reducir costos y maximizar la productividad, lo que las

lleva a optar por tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial (AI), esta tendencia lejos de generar empleos lleva a la sustitución de mano de obra humana por tecnología lo que agrava la precarización laboral y las desigualdades, al ser desplazados los individuos buscan obtener empleos fomentando la autoexplotación, primero con el discurso de “si puedes lograrlo pese a todo” que no toma las condiciones sociales ni económicas de los individuos, como segundo es con el desarrollo tecnológico, los individuos deben de ser cada vez más especializados en su rama, lo que implica un mayor tiempo de estudio solo por querer subsistir y no por el amor a lo que hacen, el tercero es el ejército de reserva ya que al existir siempre más opciones los individuos constantemente deberán estar enganchados y soportar las condiciones precarias de las empresas. Al invertir todo su tiempo en busca de maneras para subsistir, los individuos comienzan a perder el interés por cultivar su espíritu y caen en la trampa del discurso neoliberal, dado que, solo quieren sobrevivir a los cambios económicos y sociales. Asimismo, la convergencia entre temas interdisciplinarios radica en que el sistema neoliberal intenta fomentar el individualismo en la sociedad y como consecuencia estos rasgos de la personalidad son más susceptibles a volverse trastorno o patología, por dos cosas, la primera es que buscan su propio beneficio

porque están atados a la narrativa de venderse a sí mismos para sobrevivir, y dos la normalización de estas conductas en puestos de poder que por consecuencia nos lleva a sociedades sin empatía o lo que Lipovetsky en su obra titulada *L'ère du vide. Essais sur l'individualisme contemporain* (La era del vacío: ensayo sobre el individualismo contemporáneo) (1983) llamó narcisismo colectivo.

El narcisismo y su vinculación con el neoliberalismo

Como ya se mencionó, el narcisismo no se puede tomar únicamente como una patología perteneciente del área psicológica que puede ser consecuencia del sistema neoliberal dando paso a la autoexplotación para mejorar el rendimiento del modelo, haciendo a las personas cada vez más individualistas por miedo a perder lo poco que el sistema les ha otorgado.

Gillies Lipovesky propone en “la era del vacío” (1983) que el narcisismo es un individualismo posmoderno bajo este sentido el autor dice que ya no se trata de una autonomía personal, ahora el individuo va a encerrarse en la burbuja de lo privado, obsesionado por querer ser y por la gratificación inmediata. Según Lipovetsky el narcisismo posmoderno es el cambio de los compromisos colectivos por la autorrealización y la obsesión por su imagen.

Por otro lado, Peter Sloterdijk crea un concepto llamado “espuma” mismo que pasa de un individualismo limitado a un individualismo total, el concepto se refiere a una metáfora que representa una estructura social postmoderna como conjunto de burbujas donde cada individuo habita de forma aislada, privada y frágil. Formando un conjunto de burbujas que va a crear la espuma, al no poder salir de esta burbuja se crean relaciones interpersonales vacías, sin conexiones reales, únicamente con aquello que intentan transmitir, sin dejar ver su vulnerabilidad y las imperfecciones de su humanidad.

Bajo estas dos perspectivas se ve el punto de intersección basado en el narcisismo posmoderno como un síntoma de la fragmentación de la sociedad que promueve la competencia emocional y la búsqueda de reconocimiento como mecanismo de supervivencia social. En este sentido el sistema neoliberal no es una transformación en la economía sino un cambio en el pensamiento social y psicológico de masas. Como resultado el otro individuo deja de ser un compañero y se convierte en un espejo: donde puede verse validado o rechazado de acuerdo con lo que quiera proyectar.

Sumado a ello, Marx en sus manuscritos de 1854 da el concepto de la alienación de los individuos y algunos autores también lo han

usado para explicar cómo el sistema capitalista deshumaniza a los trabajadores de sí mismos; hay cuatro formas explicadas por Marx que lo ejemplifica. La primera es la alienación respecto al producto de su trabajo; cuando el trabajador crea un producto, pero este le pertenece al capitalista. La segunda es la alienación en el proceso de trabajo; donde el proceso de producción es rutinario, además el trabajador no tiene el control sobre qué producir y cuándo producir. El tercero es la alienación de la esencia humana; *“el trabajo creativo y libre es parte de lo que nos hace humanos. Pero en el capitalismo, el trabajo nos deshumaniza. Ya no es expresión de vida, sino de supervivencia.”* (Marx 1854). Por último, es la alienación respecto a los otros seres humanos; el sistema fomenta la competencia entre individuos tomando al otro como amenaza.

Para fundamentar la vinculación entre ambos temas tenemos algunos autores que dicen que el sistema neoliberal invade las esferas privadas de los individuos, tales como:

Michel Foucault (2007) , en sus Lecciones en el Collage France: Nacimiento de la biopolítica explica que el neoliberalismo no solo actúa en la política y la economía, sino que también organiza la vida social y personal de los individuos, donde explica que él es configurado como una empresa y que cada parte de su vida tiene que capitalizarse.

Wendy Brown (2015) en *El pueblo sin atributos* sostiene de igual manera que el neoliberalismo va más allá de la economía invadiendo la esfera política y social, vaciando la democracia de contenido. A los ciudadanos ya no se les toma como individuos, ahora son capital humano.

En *La nueva razón del mundo* (2013), Dardot y Laval afirman que el neoliberalismo es una “racionalidad política” que produce subjetividades, donde no se va a limitar a privatizar empresas o abrir mercados si no que moldea la forma de pensar, actuar, sentir, moldeando la autoexplotación y normalizando la competencia. Aunado a esto, es fundamental que la crítica al modelo neoliberal como intrusivo en los individuos no es algo reciente, ya que Horkheimer y Adorno (1947) advertían en la “Dialéctica del Iluminismo” que las industrias estaban interesadas en reducir a la humanidad en su conjunto y ver a los individuos como sus propios clientes y empleados, utilizando la despersonificación y sin pasar de ser objetos, viendo al individuo como sustituible.

Individualismo, esfera privada y redes sociales

Individualismo

En las últimas décadas el individualismo se ha vuelto cultura, la desensibilización por las situaciones ajenas a los problemas; los sujetos

en el sistema neoliberal se auto-venden fomentando la autorrealización como objetivo principal de vida, y cayendo dentro del discurso de “si no logras éxito es tu culpa”, mismo que no toma en cuenta las condiciones sociales de los individuos y encierra el éxito en el esfuerzo individual; si bien, hay casos de éxito, son pocos. Bajo este sustento el narcisista lo toma como el “yo debo destacar” y se centra únicamente en el mismo.

Las escuelas públicas en México les enseñan a los niños de primaria que para poder entrar al cuadro de honor o la escolta deben de hacer un sacrificio personal subiendo sus calificaciones y resaltando sobre su clase, estos lugares de “escolta” donde normalmente se hacen honores a la bandera es el primer discurso meritocrático que escuchan los individuos, el discurso se vuelve individualista cuando los profesores les dicen que sin una vida académica no podrán subir de estatus social. El hecho de medir cuán capaz son las personas únicamente por una calificación no es considerado real, ya que, conlleva más que una nota, es decir, los niños suelen estar influenciados por muchas más variables (sociales, económicas, religiosas, etc.) y depende del apoyo que les dan sus padres, así como si el padre les ayuda hacer la tarea o pasa tiempo de calidad con ellos, también si sus progenitores pueden ayudarlos de acuerdo a su grado académico, si tie-

nen hermanos o si tienen otros deberes domésticos. Puesto que, la educación en México es gratuita y obligatoria todos los niños incluyendo los de bajos recursos deben acceder a ella, así que una calificación está sesgada y no refleja por completo el desempeño ni el talento de los individuos. A raíz de esto se puede ver cómo la perspectiva neoliberal de éxito o fracaso se quedan en el diario vivir de las personas.

De acuerdo con lo anterior, un ejemplo representativo es el caso mexicano. En 2022, un estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) analizó a 38 países y encontró que México es el país que más horas trabaja al año, con un promedio de 2,226 horas, muy por encima de países como Estados Unidos, donde el promedio fue de 1,811 horas anuales. Sin embargo, a pesar de esta intensa carga laboral, México no alcanza los mismos niveles de productividad que países con menor cantidad de horas trabajadas, lo que pone en duda la relación directa entre esfuerzo individual y resultados económicos. La narrativa del discurso pierde veracidad con el ejemplo presente ya que por mucho que trabajen los mexicanos no pueden mejorar su calidad de vida.

Esfera privada

La esfera privada es aquella con la que se comparte mayor tiempo de vida, como la esfera

donde el individuo va a desarrollar su manera de vivir y ser, hay núcleos familiares a los que se nombrara el primario y secundario. El primero es donde naces, creces y te desarrollas los primeros años de vida, en el segundo se crea por conciencia y decisión propia una nueva familia.

Ahora como ya se ha visto los individuos se forman de acuerdo a lo que la sociedad les enseña, se dice que es exitoso aquel que en su mediana edad sigue estudiando y termina la universidad, se casa, tiene una familia, pero ¿qué tan cierto es?, se tiene que contextualizar que la universidad a pesar de ser pública no es para todos, tienen que tener cierta economía, estabilidad emocional e incluso salud. Conforme se avanza en la esfera privada de la edad media, si existe el privilegio ya mencionado para seguir el camino del “éxito”, se encuentra a personas similares entre sí o con mayores privilegios de los que el individuo goza, el sujeto se ve inmerso en un círculo vicioso donde anhela convertirse en lo que representan sus amigos o conocidos, llegando incluso a confundir su ser con el deseo de llegar a ser.

Lipovsky habla sobre el *flip* que es una forma adaptada de narcisismo, anteriormente las personas cuando estaban angustiadas por no tener aquello que anhelaban eran más susceptibles al sentir y optaban por el suicidio; ahora es más bien una patología emocional del sujeto

neoliberal, es decir, no va a explotar o quebrarse, incluso no se va a sentir vulnerable, solo va a estar en un estado de vacío constante, enfocado en sí mismo pero sin relaciones reales, con apatía hacia el resto de la humanidad, provocando no crear relaciones interpersonales íntimas, ya que, solo se concentra en el 'como me siento' sin llenar aquel vacío que malluga la mente y destroza el alma.

Ahora bien, si se une la esfera privada con el individuo se forma la segunda familia por medio de empatía, de vulnerabilidad y de construcción en conjunto, dado que el individuo tiene el flip en el discurso de sí mismo, pierde el control de aquello que sale de sus manos; el individuo puede hacer dos cosas: la primera es buscar alejarse de todas aquellas personas que van a intentar entrar a su vida para que nadie se dé cuenta de que solo es un ser humano tratando de sobrevivir al sistema. La segunda es que el individuo intentará controlar a aquellas personas que ingresen a su círculo social por medio de manipulaciones, en caso de parejas pueden llevar a la otra persona a un círculo de violencia narcisista. (Estos casos son tomados como extremos.)

La sociedad estará formada entonces de las historias que los individuos se están contando a sí mismos formando lo que Sloterdijk denomina sociedad espuma, es decir, múltiples

subjetividades aisladas que apenas logran formar lazos emocionales.

Bajo este argumento, vale la pena destacar que la Universidad Católica Australiana, Strathfield, Nueva Gales del Sur, Australia (2022), Oliver, Coates, Bennet y Willis realizaron un estudio sobre *Narcisismo y violencia de pareja: una revisión sistemática y un metaanálisis*. En el estudio se reveló que existe una fuerte correlación entre las personas que han sufrido violencia psicológica y ciberacoso con sus parejas con ciertos rasgos de personalidades narcisistas, algunas no estaban vinculados a las agresiones físicas y las sexuales no eran suficientes para hacer un estudio a profundidad. Se incluyeron 22 estudios con un total de 11,520 personas. Se encontró que la relación entre narcisismo y violencia en pareja íntima es positiva (más narcisismo = más probabilidad de violencia en pareja) y el valor estadístico $r = .15$ que indica una correlación pequeña pero significativa. El argumento refuerza la necesidad de destacar que el narcisismo no se puede tratar sólo como un fenómeno psicológico sino también un fenómeno que afecta a la sociedad.

Sumado a lo anterior, la especialista Durvasula y la estadística Heather Harris en el 2024 encontraron que el 10 por ciento de la población estadounidense tienen algún tipo de rasgo nar-

cisista que afecta sus relaciones interpersonales y un estudio de 2023 de *Journal of Personality and Social Psychology* marcó que el género masculino tiene mayor predominancia con este rasgo de la personalidad en un estudio de 270,000 participantes. (Abby Ellin 2024).

Redes sociales

A partir de los 2000 comenzaron a ser más usadas las redes sociales, principalmente en el 2004 con la creación de Facebook, este momento marca una nueva era de cómo los individuos van a cambiar su manera de relacionarse. Las redes sociales no son precisamente malas, lo dañino son aquellos mensajes que da la sociedad sobre el éxito de cada individuo promoviendo la apatía; Es posible gracias a la exposición de información de manera inmediata sobre lo que sucede en el mundo entero, desde desastres naturales, problemas políticos, guerras, incluso si algún conocido necesita ayuda para alguna donación de sangre. El hecho de estar tan apegados a las redes sociales trae como consecuencia una desconexión de los problemas en conjunto, centrándose nuevamente en el ser y desarrollando desensibilización colectiva.

Por un lado, tener acceso a tanta información de manera inmediata, Lipovetsky menciona que la edad moderna estaba obsesionada por la revolución y producción mientras que la

postmoderna está obsesionada con la información y expresión. Al seguir a personas que no están dentro de su estatus social ocasiona comparaciones que puede llevar a los individuos a desarrollar síntomas de trastornos mentales, asimismo, un estudio realizado por la Association for Psychological Science (2017) encuesta más de medio millón de estudiantes donde aumentó en un 33% los síntomas depresivos entre 2010 y 2015, edades promedio que tenían acceso a un dispositivo inteligente y a las redes sociales. Además, después de la pandemia la universidad de Penn State University (2015) reportó que aumentaron un 30 % la visita de los universitarios a lugares de salud mental por síntomas de depresión y ansiedad.

Por otro lado, toda la vida de una persona incluyendo su personalidad se va a reflejar en un perfil de alguna red social, también la búsqueda de sus parejas van a estar sujetas a aplicaciones donde se crea esta ilusión de tener a todos a la disposición y a un par de clicks, perdiendo el interés por otras personas, incluso una plática de conocimiento sencillo se va a convertir en solo un perfil por medio de preguntas que la app va haciendo, generando un algoritmo que se ajusta a las necesidades del individuo. De acuerdo con la Profeco (2025), en su revista de febrero muestra como una de las principales problemáticas de las

plataformas de citas son la dificultad para establecer conexiones emocionales auténticas.

En un artículo publicado por Scielo (2023) llamado “Exposición y Desensibilización a la Violencia en Jóvenes Mexicanos en Distintos Contextos Sociales” arroja que la desensibilización a la violencia se presenta como consecuencia a la exposición de la misma y conductas que atentan hacia la seguridad social, visto que, una tesis de la Universidad Europea en Madrid realizada por Carlota Lago (2022) hizo un estudio con una muestra de 50 participantes, se dividieron en dos grupos, donde unos fueron expuestos diariamente a videos violentos denominado como el grupo experimental y el otro era un grupo de control que no tenían acceso a los mismos videos, al final de cierto tiempo el grupo experimental fue expuesto a un video violento, el 76% dijo que era nada violento o algo violento mientras que en el grupo de control el 92% de los sujetos considero el video bastante violento, como resultado se considera que a mayor exposición de contenido violento genera una desensibilización.

Por último, se tienen los mensajes que dan los creadores de contenido en sus espacios o redes sociales, en la actualidad las redes funcionan como espacios donde las personas pueden expresarse libremente, aunque muchas veces lo hagan desde el anonimato o la protección detrás de una pantalla. Un ejemplo de esto es

el caso polémico de Marzo del año en curso con la creadora de contenido Tammy Parra, influencer que fue criticada tanto por otros creadores de contenido, como por algunos de los medios de comunicación (periódicos), En dicho video, Parra afirma: *“La realidad es que no necesitas carrera para saber de finanzas y, aun así, la mayoría de las personas no lo sabe. Te voy a decir cómo compré mi primer departamento prácticamente gratis. Yo crecí pensando que las tarjetas de crédito eran malas y pueden ser tu mejor amiga o tu peor enemigo, pero en cuanto cumplí 18, empecé a juntarme con empresarios y me dieron un consejo: generar un buen historial crediticio”*. Sus declaraciones generan debates ya que se ve un discurso simplificado del éxito económico. No es el primer video de la creadora que se hace viral por tener discursos de meritocracia o éxito individualista el cual se ha criticado, es una constante que estos creadores de contenido constantemente se están vendiendo a sí mismos y a su personalidad promoviendo las personalidades narcisistas.

Se fomenta por la creencia del derecho a ser escuchados, donde lo que publican ya no es para una acción o concientización social sino como dice Lipovsky *“nadie en el fondo está interesado por esa profusión de expresión, con una excepción importante: el emisor o el propio creador. Eso es precisamente el narcisismo, la*

expresión gratuita, la primacía del acto de comunicación sobre la naturaleza de lo comunicado, la indiferencia por los contenidos, la reabsorción lúdica del sentido, la comunicación sin objetivo ni público, el emisor convertido en el principal receptor. Comunicar por comunicar, expresarse sin otro objetivo que el mero expresar y ser grabado por un micro público, el narcisismo descubre aquí como en otras partes su convivencia con la desustancialización posmoderna, con la lógica del vacío.” (Lipovetsky)

Ahora bien, ya señaladas las cuatro problemáticas principales de las redes sociales en las relaciones interpersonales, la primera fue el desarrollo de síntomas adversos en la salud mental, la segunda es el cómo se relacionan las personas por medio de aplicaciones promoviendo la falta de interés hacia otros, la tercera es la desensibilización ante una exposición constante a cierto tipo de violencia y la última es el mensaje masivo que se le da a la sociedad hacia la libre expresión pero que ya nadie está interesado en escuchar.

Pérdida del sentido colectivo

Actualmente con tantos mensajes que la sociedad intenta dar, se busca la mejor forma de vivir y mantener el bienestar personal máximo, pero nuevamente se identifica como se encierra el discurso neoliberal donde se empieza a incluir la privatización de los espacios públi-

cos, las actividades que anteriormente se realizaban de forma espontánea o gratuita- como conversar con alguna persona, caminar, hacer ejercicio, reflexionar o incluso pensar- hoy en día se han mercantilizado al punto donde se paga por acceder a un gimnasio, tomar clases de yoga, acudir a un psicólogo, e incluso entrar a plataformas con acceso a información. Las maneras de expresión que existían, ahora ya no es un sentimiento compartido, sino que se va a dividir en subgrupos de personas con un mismo problema en común reflejando una transformación del como el modelo neoliberal se ha convertido en ámbitos mucho más íntimos del bienestar y el cuidado personal en servicios sujetos a consumo.



Imagen. Personas interactuando en redes sociales

Durante la revolución industrial los individuos se unían para un bien común, como la mejora de las condiciones laborales. Actualmente los trabajadores no quieren aceptar que lo son y

se creen superiores a sus iguales, si bien antes era menos complejo saber quiénes eran los trabajadores y los capitalistas, ahora con las plataformas digitales que impulsan a que seas tu propio jefe como Didi, Uber, in drive, Vemo, dicen directamente en sus sitios web: “En DiDi tú eres tu propio jefe, entre más viajes tengas, más ingresos obtendrás.”, esta narrativa genera una falsa idea de independencia, donde te invitan a ‘emprender’ y se desdibuja de la mente de los individuos que forman parte del sistema neoliberal donde se oprime la empatía en las personas y se quita el sentido de lucha colectiva. Marx (1848) lo previó en su obra “Manifiesto del Partido Comunista”, con la lógica de la explotación donde “el obrero, obligado a venderse a trozos, es una mercancía como otra cualquiera, sujeta, por tanto, a todos los cambios y modalidades de la concurrencia a todas las fluctuaciones del mercado” esta idea es persistente hasta nuestros días, pero adaptándose a los esquemas de las aplicaciones de transporte.

La manera en cómo se logra esto es porque la política se vuelve emocional pensando en ‘si me duele opino y si no me alejo’, con miedo a las cancelaciones masivas por medio de las redes sociales y cegados por los likes, pensando que son parte de una comunidad o empatizan con el mensaje que comparte este contenido, pero en realidad el activismo se vuelve pasivo si no hay acciones que complementen dichos

contenidos. Al contrario de lo que explica Marx (1848) en “Manifiesto del Partido Comunista” donde señalaba que, aunque el proletariado tiende a recorrer diversas etapas para consolidarse, la lucha en contra de la burguesía persiste y que es un aspecto propio de su existencia como proletario, las nuevas comunidades son pasivas y no son capaces de alzar la voz por miedo a un rechazo de la sociedad.

Si se deja de sentir empatía por el resto de las personas ya no existirá un bien común, se quita de la línea el “común” y solo que un “bien”, entonces ¿qué caso tiene ser seres sociales si se van a sentir vacíos en esta época de hiperconexiones? Si ya nada hace sentir un poco de felicidad por otros, debido a la falta de habilidad de formar relaciones íntimas y tampoco se pueden sentir satisfechos con sus propios logros por el anhelo de querer más, entonces, ¿cuál sería el sentido de la vida misma?, la sociedad caería no solo en un espiral de ansiedad y depresión si no que como sociedad no tendría momentos de sentir aquello que les hace humanos, cayendo poco a poco en el ser intangible, una sociedad individualista que fomenta el narcisismo colectivo.

El narcisismo colectivo va ligado a un grupo de personas donde se puede exagerar los rasgos, esto también puede llevar a racismo, patriotismo, etc. De esta manera algunos grupos de identidad inflada y frágil siempre van a buscar

reconocimiento constante, el problema viene cuando no ponen un puente, sino, muros simbólicos a quienes son distintos a ellos. Como señala Valverde (2014), en su artículo “Persona o individuo en el (neo) liberalismo: algunos fundamentos ideológicos”, en el sistema neoliberal, el individuo depende de sus logros personales, hacerse relevante en la sociedad, lograr la fama y la fortuna a raíz del éxito. En palabras del autor “Todo ello requiere de que la persona no se identifique consigo misma, sino según los vaivenes de su capital, economía y transacciones del mercado.”

Es el propio narcisismo que lleva a las personas a dejar de cuestionarse, con la ilusión de que lo saben absolutamente todo, como señala Paulo Freire, citado por Valverde (2011), esta actitud es propia de un grupo que denomina “los oprimidos”, Freire explica que el día que los oprimidos comienzan a cuestionar y debatir con los sujetos opresores entonces saldrán de la opresión, ya que a los opresores les conviene más la ignorancia de los individuos narcisistas que una ciudadanía informada.

Resulta un problema social y de preocupación para los gobiernos por que pueden aumentar los ataques violentos que llevan a sociedades en guerra como ya se ve la personalidad del actual presidente de Estados Unidos, al ver la guerra como parte de un medio que va a justificar un fin, los ciudadanos lo toman entonces

como algo normal sin remordimiento o emociones de saber que son vidas humanas lo que está en riesgo, también, la apatía que existe en la sociedad a problemas de inmigración y problemas con el medio ambiente, ya que, los empresarios solo ven por las ganancias sin preocuparse precisamente por las vidas humanas que después de un deterioro ambiental importante puede terminar con la vida tal y como la conocemos.

Ahora bien, la fase actual que se está viviendo en el capitalismo está ligado con la autogestión individual como motor principal del éxito, está ya no se va a definir únicamente por la producción de bienes materiales tangibles, sino por la explotación de la subjetividad, las emociones y los datos personales. En este contexto el individuo neoliberal se convierte en empresario de sí mismo, vigilado y al mismo tiempo expuesto al mercado digital.

Conclusiones

Se puede concluir que el narcisismo no es solo una patología que debe de estudiarse en el ámbito de la psicología o psiquiatría sino que va más allá de un trastorno, es una consecuencia del sistema económico actual y un problema de salud colectiva. Al ser un tema interdisciplinario donde converge la economía, la

psicología e incluso la filosofía se vuelve abstracto, por lo mismo se da como punto de partida que el narcisismo está relacionado con los discursos modernos del neoliberalismo principalmente en tres puntos claves: individualismo, esfera privada y redes sociales. Con la mercantilización de todo lo que conocemos, la existencia misma, las emociones, las relaciones interpersonales, el cuerpo y las experiencias son transformados en mercancías que se puede vender, se empieza a perder la empatía de los individuos creando así personalidades narcisistas y narcisismos colectivos.

Se vuelve un problema porque al fin y al cabo son discursos que causan frustración en los individuos y en casos extremos se generan síntomas o enfermedades como la depresión y ansiedad, que como se vio tras la pandemia y bajo la exposición de las redes sociales esto se vuelve un problema de salud mental colectiva que les corresponde atender a los gobiernos.

Por último se hace un llamado a que se hable más sobre temas multidisciplinarios ya que al ser seres humanos como resultado de una construcción socio-económica, que dicta el cómo debemos comportarnos, relacionarnos y somos un conjunto de creencias sociales. Dicho lo anterior no podemos dividir por completo las áreas de estudio cuando se trata de analizar el comportamiento humano como tema principal de estudio.

Dado que el tema es poco explorado también se reitera el llamado al estudio más a profundidad y futuros estudios enfocados en las personalidades narcisistas y su impacto económico.

Referencias

Brenes, F. J. V. (2014). Persona o individuo en el (neo) liberalismo: algunos fundamentos ideológicos. *Pensamiento actual*, 14(22), 29-41. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5821494.pdf>

COPARMEX. (s. f.). México, uno de los países donde más horas se trabajan, pero no necesariamente se produce más. <https://coparmex.org.mx/mexico-uno-de-los-paises-donde-mas-horas-se-trabajan-pero-no-necesariamente-se-produce-mas/>

Center for Collegiate Mental Health. (2015). 2015 Annual Report. Pennsylvania State University. https://bpb-us-e1.wpmucdn.com/sites.psu.edu/dist/3/3058/files/2017/10/2015_CCMH_Report_1-18-2015-yq3vik.pdf

Child Mind Institute. (s. f.). ¿Causan depresión las redes sociales? <https://childmind.org/es/articulo/causan-depresion-las-redes-sociales/>

Dardot, P., & Laval, C. (2013). *La nueva razón del mundo: Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Gedisa. Recuperado de <https://www.gedisa.com/gacetillas/891021.pdf>

Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la biopolítica: Curso en el Collège de France (1978-1979)*. Fondo de Cultura Económica.

Notas

¹ Estudiante de núcleo terminal de la licenciatura en Economía.

Contacto:

daniela.dominguez.epn5.444@ gmail.com

² Estudiante de núcleo terminal de la licenciatura en Economía.

Todas las fotografías e ilustraciones usadas dentro del texto son libres de derecho de autor según sus páginas de origen.



Fotografía. Mango.

Brechas salariales por género en salud y asistencia social en México

Desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México: diagnóstico y evaluación

Más allá del envío: Un análisis de las políticas fiscales en México sobre las remesas y sus efectos en los hogares receptores

Narcisismo e individualismo en la sociedad neoliberal: un análisis del discurso

Consideraciones de la producción y comercialización del mango en México

Renta tecnológica y activos intangibles: Microsoft en el capitalismo cognitivo transnacional

Desvalorización del trabajo humano: Una lectura marxista de la inflación en México

Video. Rezago educativo en infancias trabajadoras del sector cañero en Veracruz

Consideraciones de la producción y comercialización de mango en México (2015-2023)

Sandra Noemi Guido Maldonado¹

Geovanni Alejandro Trejo Hernández²

Tercer semestre

Resumen

El presente trabajo realiza un análisis de la producción y la comercialización del mango: las condiciones necesarias para su cultivo, una revisión de los principales estados productores de este fruto en nuestro país, como se desarrolla la cadena de comercialización del producto desde la producción local a la comercialización en los mercados nacionales e internacionales,

considerando también algunas de las condiciones sociales de los productores, que son los principales afectados por la falta de políticas gubernamentales adecuadas para la venta del producto.

Abstract

This paper analyzes the production and marketing of mangoes: the necessary conditions for its cultivation, a review of the main producing states of this fruit in our



country, how the marketing chain of the product develops from local production to commercialization in national and international markets, also considering some of the social conditions of the producers, who are the main ones affected by the lack of appropriate government policies for the sale of the product.

Palabras clave

Producción, cadena de valor, exportaciones, importaciones, teoría de juegos, intermediarios, productores.

Introducción

Para comenzar el presente ensayo, realizaremos un breve resumen acerca de la historia del mango, sus orígenes y relevancia, para posteriormente dar paso al principal problema que enfrenta nuestro país en la producción y comercialización de este emblemático fruto.

El mango es una fruta tropical originaria de Asia y parte del noreste de la India, de las regiones a los pies del Himalaya. Su relevancia lo ha llevado a ser la fruta nacional de la India. Además, desde hace más de 4.000 años su cultivo se extendió por toda Indochina. (Editorial Grudemi, 2019).

Es una fruta de forma ovoide, oblonga o arriñonada, tiene normalmente un tamaño de 4 a 10 cm de longitud y entre 4 a 8 cm de diámetro, un peso desde 150 gramos hasta 2 kilogramos por unidad, contiene vitaminas A, B, B6, y C, antioxidantes, estimulantes inmunológicos, fibra probiótica y azúcares naturales, entre otros beneficios. (Blanco, 2024)

El mango proviene del árbol: *Mangifera indica* L. que puede alcanzar desde 10 a 40 metros de altura, y con raíces de hasta 1.20 metros de profundidad (SAGARPA, 2017). A nivel mundial existen alrededor de 160 variedades que son cultivadas en más de 90 países y las más conocidas y demandadas en los mercados internacionales son: Tommy Atkins, Kent, Keitt, Ataulfo y Manila (Apolinario et al., 2021, citado por Martínez, 2023).

Como vemos, el mango es un fruto muy relevante y demandado en el mundo, pero como gran parte de los productos del campo, su producción y comercialización tienen algunos inconvenientes que pueden afectar tanto a los productores como a los consumidores.

Ante estos “inconvenientes”, buscamos resolver y analizar: ¿Qué tipo de problemas enfrenta la producción de mango en nuestro país?, ¿La comercialización del producto tiene un impacto negativo a algún agente

económico?, ¿Es necesaria la intervención del estado para solucionar este tipo de problemas?

Como principal hipótesis consideramos que la diversidad climática, regional y ecosistémica de México proporciona las condiciones óptimas para que el país sea uno de los principales productores de mango a nivel mundial, y por ello pueda tener ventajas en los niveles de exportación del fruto a mercados consumidores.

El objetivo principal es analizar este tipo de inconvenientes, que pueden presentarse tanto por las condiciones necesarias para producir este fruto, como a lo largo de la cadena de comercialización, desde su producción local, a su venta nacional, sin dejar de lado la oportunidad de exportarlo a los mercados internacionales.

Ahora tomaremos en cuenta algunas teorías económicas relevantes por el impacto que tienen en el ámbito del mercado y la comercialización.

Teoría de Juegos

Esta teoría surge en 1944, gracias a los trabajos de John von Neumann y Oskar Morgenstern, quienes lo aplicaron a problemas económicos y sociales (von Neumann & Morgenstern, 2007).

Aplicado en contextos empresariales, podemos analizar la teoría modelando interacciones y comportamientos estratégicos entre empresas como fijando los precios, estudiando la entrada a nuevos mercados o con la adquisición de nuevas tecnologías.

Equilibrio de Nash

Uno de los principales conceptos de la teoría de juegos es el equilibrio de Nash. Este fue definido por el ganador del Nobel John Nash (1950). Este equilibrio se da cuando ningún jugador puede mejorar su resultado de manera unilateral, dado las acciones de los demás. En pocas palabras el equilibrio de Nash no siempre va señalar el resultado más óptimo para todos los jugadores, sin embargo, nos va a proporcionar un punto de vista estratégico para tomar decisiones.

Cadenas de valor

La teoría de cadenas de valor fue desarrollada por Michael Eugene Porter en 1985 como una herramienta que permite ir analizando las actividades de las empresas y descubrir cómo estas contribuyen generando valor a los consumidores (Porter, 1985). Esta teoría tiene como propósito identificar ventajas competitivas ya sea del lado de la reducción de costos o por la diferenciación de productos.

El mango en México

Como parte de nuestro primer análisis, se realiza la figura 1 mostrando las amplias variedades de frutos que se dan en nuestro país por distintos factores necesarios para su producción.

Figura 1: El mago mexicano

EL MANGO MÉXICANO

Mango originario de Chiapas lleva ese nombre en honor a su creador don Ataulfo Morales Gordillo, es pequeño con forma ovalada y achatada, amarillo dorado, con pulpa suave y cremosa y sin fibras.



ATAULFO



Es dulce, cremoso, tiene una pulpa suave y sin fibra, de color anaranjado intenso, tiene un tamaño mediano-grande, tiene una piel verde amarillenta.

KENT

Es una variedad que se distingue por un aroma delicioso, con un gran uso en la repostería. pequeño y achatado con piel amarilla clara, pulpa suave y fibrosa con un sabor dulce y un toque de acidez.



MANILA



Es de tamaño mediano-grande de forma ovalada y alargada, su piel combina el amarillo y rojo, con una pulpa dulce y jugosa, principalmente utilizado en la producción de jugos.

HADEN

Tamaño mediano-grande, con forma ovalada y alargada, piel color rojo, amarillo y verde, contiene una fruta firme y dulce, con algunas fibras.



TOMMY ATKINS



Es grande, con forma ovalada, piel color verde y amarillo, contiene una pulpa suave, jugosa y dulce, con pocas fibras, y es cultivada en México durante todo el año.

KEIT

Elaboración propia hecha en base a Empacadoras de Mango de Exportación (2023)

Como se aprecia en el mapa 1 (color rojo), los estados de Sinaloa y Guerrero son los que tienen mayor producción de mango, con más de 400 mil toneladas, mientras de tono más verde, los estados de Campeche, Tamaulipas y

Colima tienen una participación muy baja, rondando las 80 mil toneladas en el caso de Colima y apenas 50 mil en el caso de Campeche (Anexo 1).

Mapa 1. Los principales estados productores de mango a nivel nacional.



Fuente: Elaboración propia a base de los datos del SIAP (2023)

En México el mango se desarrolla a una altitud que va desde los 0 hasta los 450 msnm, precipitaciones de 1,200 a 1,500 mm y temperaturas promedio de 24 a 27 °C. Además, este frutal prefiere suelos profundos de textura media, bien drenados y un pH de 6.0 a 8.0. (Intagri, 2013)

De manera general, las costas son zonas adecuadas para la producción, tal como nos apoya el Instituto para la Innovación Tecnológica en Agricultura (Intagri) con uno de sus mapas relacionado a las zonas tropicales de nuestro país como una de las condiciones necesarias para la producción de este fruto:

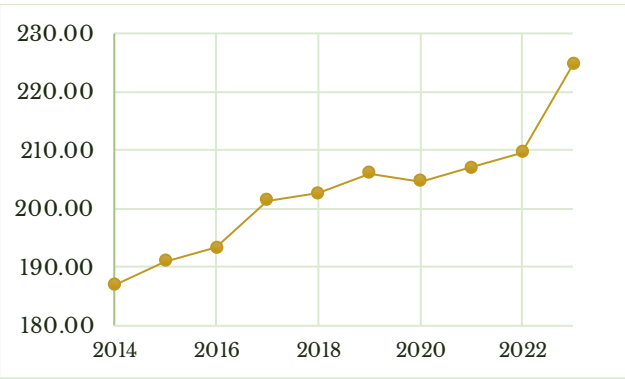
Mapa 2. El trópico mexicano, zonas donde se desarrolla la producción de mango en México



Fuente: Recuperado del Instituto para la Innovación Tecnológica en Agricultura (2013, pp 2)

Como vimos a lo largo de las costas mexicanas se cultiva este producto, pero las costas del sur y sureste de la república son las zonas de mayor participación. Ahora retomando los datos del SIAP, revisaremos las cifras acerca del cultivo de mango:

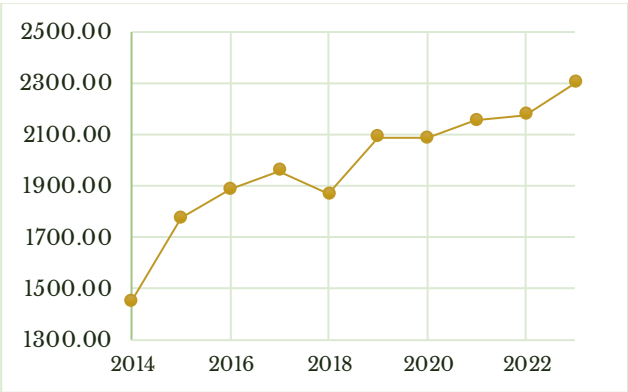
Gráfico 1. Superficie de hectáreas sembradas de mango en México (miles de hectáreas 2014-2023).



Fuente: Elaboración propia a base de los datos del SIAP (2025)

En el tema de la superficie podemos observar que se desarrolló una inversión significativa en la producción de mango, creciendo de manera constante en casi todos los años, solo reduciéndose del año 2017-2018, pero la cantidad de hectáreas que se cultivan en nuestro país han venido en creciendo en los últimos años, incluso a pesar de la pandemia de Covid-19, no se afectó la producción nacional.

Gráfico 2. Producción de mango en México (miles de toneladas 2014-2023).



Fuente: Elaboración propia a base de los datos del SIAP (2025)

En la presente gráfica podemos observar el aumento en la producción, pero una caída importante en el año 2018, esto debido a una sequía en el estado de Sinaloa, principal productor de mango en el país, afectando principalmente la floración de los árboles, esto señalado por Porfirio Salas Castillo, presidente del Comité Municipal de Escuinapa (Andrade, 2018).

- La mayor parte de los productores no conocen las formas y procedimientos necesarios para poder exportar su producción.
- Se cuentan con procedimientos (fertilización, formas de riego o trato a los cultivos) y tecnología (maquinarias

Como parte de su investigación elaboramos la siguiente figura, que muestra el impacto de los intermediarios o las emparadoras en la distribución del fruto.

```

graph TD
    subgraph "Proveedor de Insumos"
        F[Fertilizantes]
        H[Herbicidas]
        P[Plaguicidas]
        M[Plantas mejoradas]
        EQ[Maquina Equipo]
    end
    subgraph "PRODUCTOR"
        P1[PRODUCTOR]
    end
    subgraph "INTERMEDIARIO"
        I1[Integradora]
        I2[Empacadora]
        I3[Exportador Broker]
        I4[Importador/Distribuidor]
        I5[Mayorista]
        I6[Detallista]
        I7[INDUSTRIA]
        I8[Mayoristas]
        I9[Detallista]
        I10[DISTRIBUIDOR MAYORISTA/CENTRAL DE ABASTO]
    end
    subgraph "Consumidor"
        C1[Consumidor estatal]
        C2[Consumidor Extranjero]
        C3[Consumidor Nacional]
        C4[Tienda de autoservicio]
        C5[Recauderías]
        C6[Mercados]
    end

    P1 --- I1
    P1 --- C1
    I1 --- I2
    I1 --- I3
    I1 --- I4
    I1 --- I5
    I2 --- I3
    I3 --- I4
    I4 --- I5
    I4 --- I6
    I5 --- I6
    I5 --- C2
    I6 --- C2
    C2 --- C3
    C3 --- C4
    C3 --- C5
    C3 --- C6
    C4 --- C3
    C5 --- C3
    C6 --- C3
    C3 --- C1

```

La cadena de valor inicia con el proveedor de insumos al productor, el productor tiene la

capacidad de vender sus productos al consumidor estatal, o se ve en la necesidad de recurrir al intermediario para poder darle salida a su producción.

El intermediario puede distribuir a la industria para poder llegar al consumidor extranjero como un producto nuevo. Puede también generar la conexión entre el sector distribuidor mayorista o las centrales de abasto, como lo puede ser la Ciudad de México, la principal central de comercio en nuestro país.

El intermediario es uno de los principales agentes de esta cadena de comercialización, pues es el encargado de llevar a cabo la distribución a los centros de venta o de producción, como las jugueras o las dulceras, que utilizan el producto para darle valor agregado.

Sin embargo, también hay que resaltar que la condición de los productores es uno de los puntos más relevantes para el estudio, pues recuperando a (Chavarín Rodríguez, 2019) la aplicación de la Teoría de juegos nos da una perspectiva de la capacidad de negociación y beneficio de los intermediarios sobre las cadenas de valor siguientes, del lado más cercano a el tema de los productores y los intermediarios encontramos el siguiente planteamiento:

"Cuando no hay contratos anticipados y el intermediario sí posee poder de mercado en el eslabón siguiente, un resultado de equilibrio es que el productor decida tener poder de negociación y el intermediario, poder de mercado sobre el precio al que compra. Si las condiciones socioculturales, geográficas o económicas impiden que un productor pertenezca a una organización o asociación destinada a comercializar mejor los productos, entonces el resultado será el peor posible para él." (Chavarín Rodríguez, 2019)

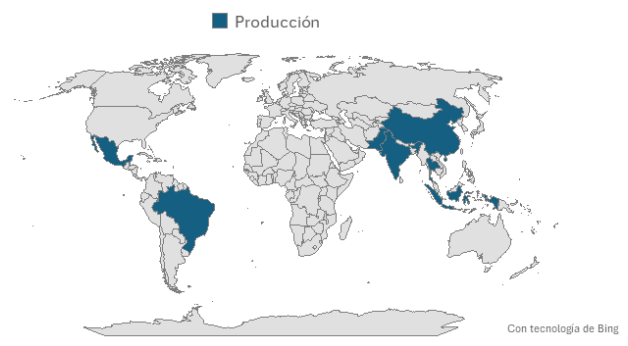
Como vemos, las cadenas de valor, y la aplicación de la teoría de juegos al sector, dan un mayor margen de negociación y ganancia al intermediario, pues sin las condiciones sociales adecuadas y sin apoyo gubernamental, si no venden los productos al intermediario corren el riesgo de perder toda su inversión, por ello venden su producto a un precio muy bajo.

Si se aplicara la teoría del Equilibrio de Nash, mediante las asociaciones de productores o un estado regulador del mercado, garantizaría que, si bien no todos tengan condiciones de gran ganancia, las entidades dedicadas al transporte o la venta del producto al extranjero tengan las mismas condiciones y no se aprovechen del pequeño productor mexicano.

El mango mexicano en el mercado mundial

Con base en la revisión de bases de estadísticas de la de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), podemos dimensionar lo siguiente; México es uno de los países productores más importantes del mundo, junto a los principales países asiáticos, India y China como los gigantes de ese continente y los mayores productores de este fruto.

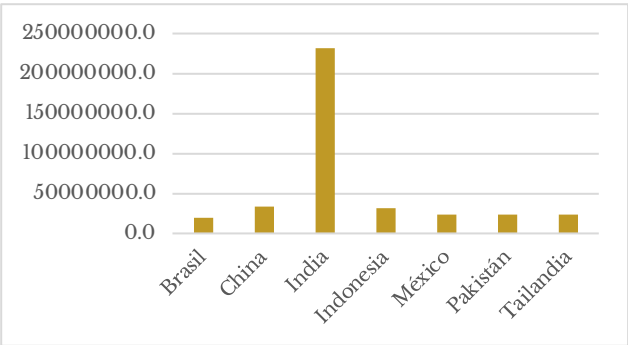
Mapa 3. Principales productores de mango en el mundo (2014-202)



Fuente: Elaboración propia a base de datos de la FAOSTAT (2025)

A continuación, podemos identificar a India como el país de mayor producción por las hectáreas sembradas y cosechadas, con una notable diferencia en cuanto a sus rivales más cercanos.

Gráfico 3. Total de toneladas por los principales países productores de mango en el mundo.



Fuente: Elaboración propia a base de datos de la FAOSTAT (2025)

Sin embargo, en el tema de la exportación nos encontramos con México como uno de los principales exportadores en el mundo, junto a Brasil y Perú en el continente americano.

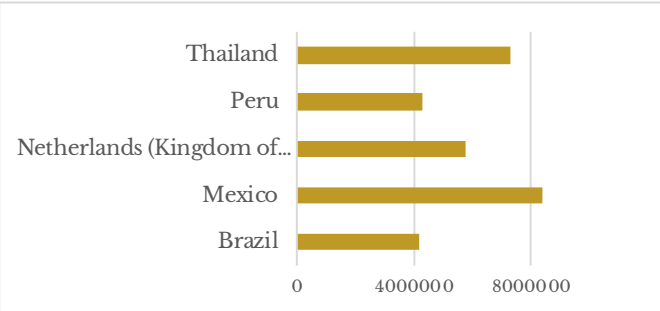
Mapa 4. Principales países exportadores de mango en el mundo



Fuente: Elaboración propia a base de datos de la FAOSTAT (2025)

En la siguiente gráfica veremos el nivel de total de exportaciones en el periodo de estudio, lo que marcaría que México tiene una ligera ventaja en el proceso de exportación con respecto a los demás países, principalmente con Tailandia.

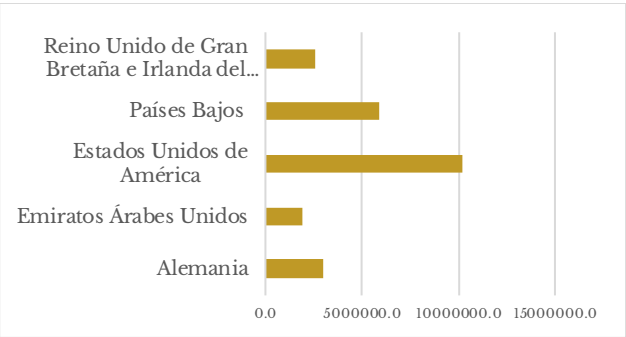
Gráfico 4. Total de toneladas de mango destinado a la exportación por los principales países exportadores del mundo.



Fuente: Elaboración propia a base de datos de la FAOSTAT (2025)

Si bien los niveles de exportación son relevantes, debemos considerar también los países a los que se realizan las ventas de este producto. En el siguiente mapa podemos observar que resalta Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Emiratos Árabes Unidos y Países Bajos, representando los mercados más importantes en el mundo.

Gráfico 5. Total de importaciones de mango de los principales países demandantes.



Fuente: Elaboración propia a base de datos de la FAOSTAT (2025)

Conclusiones

La producción de mango en México es de las más competitivas del mundo, pues las condiciones ambientales son adecuadas para una creciente producción de mango a lo largo de la parte costera del territorio nacional.

En cuanto a los principales problemas a considerar son:

- La necesidad de generar una mejor intervención estatal para apoyar a los productores en cuanto a la producción, beneficiando a la calidad del producto.
 - i) Por ejemplo, la creación de Apoyos gubernamentales que garanticen el acceso a fertilizantes y maquinaria de mejor calidad.
 - ii) Redes de comercio más justas y sin la presión por parte de los intermediarios.
 - iii) La posibilidad de acercar a los productores rurales de las zonas más alejadas del sureste mexicano, a los diferentes mercados extranjeros, como lo puede ser el estadounidense.
 - iv) Apoyando al mejoramiento de la producción y de la calidad del producto que se quiere exportar o consumir de manera nacional.

- Garantizar una mejor ganancia por a los productores rurales, en general para que se pueda salir de los niveles de marginación como lo hay en la zona sur y sureste de la república.

En cuanto al mercado internacional México es uno de los principales socios y vendedores de mango a Estado Unidos, uno de los principales importadores del producto, es suficiente para poder continuar ampliando el mercado y mejorar las condiciones de los productores nacionales.

Se necesitan herramientas políticas, reformas, apoyos sociales, y mejor planeación de las secretarías de estado, para poder hacer del mango, un producto tan relevante como el aguacate o el tequila mexicano.

Pero sin dejar de lado que la biodiversidad del sureste mexicano es uno de los pulmones naturales más importantes de nuestro país, por lo que verdaderamente se necesita llevar a cabo una planeación para no afectar de manera nociva e irreparable la diversidad de los estados productores.

Anexos

Mapa 1, Tabla 2. Entidades más productivas de México.

Entidad	Producción
25 Sinaloa	517,119
12 Guerrero	415,689
18 Nayarit	329,624
07 Chiapas	272,174
20 Oaxaca	214,915
16 Michoacán de Ocampo	157,390
30 Veracruz de Ignacio de la Llave	106,867
14 Jalisco	95,000
06 Colima	82,000
28 Tamaulipas	65,000
04 Campeche	50,000

Fuente: Elaboración propia en base de los datos del SIAP (2023)

Referencias

Andrade, E. (2018, Julio 05). Cae la producción de mango por sequía. El debate. Recuperado el 29 de mayo de 2025 de: <https://www.debate.com.mx/culiacan/sinaloa-produccion-de-mango-sequia--20180605-0031.html>

Astudillo-Miller, M. X., Maldonado-Astudillo, R. I., segura-Pacheco, H. R., & Maldonado, Y. P. (01 enero-14 de febrero, 2020). Cadenas De comercialización De Mango Y Potencial Exportador En La Costa Grande, Guerrero.



Revista Mexicana De Ciencias Agrícolas, 11(1), 111-124.

<https://doi.org/10.29312/remexca.v11i1.1769>.

Blanco, L. (Enero 24, 2024). Mango: qué es, características, hábitat, cultivo, beneficios. Lifeder. Recuperado el 4 de mayo de 2025, de <https://www.lifeder.com/mango/>

Chavarín Rodríguez, R. (2019). Intermediarios y poder de mercado en los mercados agrícolas de México: un enfoque de teoría de juegos. Redalyc. Recuperado el 4 de junio de 2025, de: <https://www.redalyc.org/journal/4315/431563606001/html/>

Editorial Grudemi. (Junio 2019). ¿Qué es un Mango (fruta)? - Características y tipos. Enciclopedia Iberoamericana. Recuperado el 4 de mayo de 2025 de: <https://enciclopediaiberoamericana.com/mango/>

Empacadoras de Mango de Exportación (EMEX AC) (2023). Temporadas y Tipos de Mango en México | EMEX AC. Mango EMEX. Mango EMEX. Recuperado el 4 de mayo de 2025 de: <https://mangoemex.com/temporadas-tipos-de-mango-mexico/>

Instituto para la Innovación Tecnológica en Agricultura (Intagri) (2013). El Cultivo de Mango y su Fertilización. Recuperado el 4 de mayo de 2025 de:

https://www.intagri.com/public_files/El%20Cultivo%20de%20Mango%20y%20su%20Fertilizacion.pdf

FAOSTAT. (2025). Cultivos y productos de ganadería. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Recuperado el 4 de mayo de 2025 de: <https://www.fao.org/>

Gereffi, G., & Fernández-Stark, K. (2016). Cadenas de valor globales y desarrollo: una guía para el análisis de políticas. Santiago de Chile: CEPAL, Naciones Unidas <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/78a5ea5a-8db8-44d0-89c0-784851fb636d>

MARTÍNEZ, A. (Noviembre, 2023). ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DEL MANGO DE MÉXICO EN EL MERCADO MUNDIAL. Recuperado el 29 de mayo de 2025 de: <https://repositorio.chapingo.edu.mx/server/api/core/bitstreams/f55b9c10-92b1-4f43-bff4-a3419bdaf5d3/content>

Nash, J. (1950). Equilibrio en juegos no cooperativos. Proceedings of the National Academy of Sciences, 36(1), 48-49. <https://www.pnas.org/doi/full/10.1073/pnas.36.1.48>

Porter, M. E. (s.f.). Ventaja competitiva. Editorial Rei Argentina. Recuperado el 2 de

abril de 2025 de
<https://pdfcoffee.com/ventaja-competitiva-michael-porter-2-pdf-free.html>

Redagrícola. (Octubre, 2024). Producción de mango enfrenta problemas fitosanitarios que comprometen su rendimiento. Revista Redagrícola. Recuperado el 2 de abril de 2025 de: <https://redagricola.com/produccion-de-mango-enfrenta-problemas-fitosanitarios-que-comprometen-su-rendimiento/>

SAGARPA. (2017). MANGO Mexicano. Gobierno de México. Recuperado el 6 de abril de 2025 de:
<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/257078/Potencial-Mango.pdf>

Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (Abril, 2024). El favorito de México: ¡El mango! | Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural | Gobierno | gob.mx. Gobierno de México. Recuperado el 4 de mayo de 2025 de:
<https://www.gob.mx/agricultura/articulos/el-favorito-de-mexico-el-mango?idiom=es>

SIAP. (2025). Anuario Estadístico de la Producción Agrícola. Recuperado el 7 de abril de 2025, de:
https://nube.agricultura.gob.mx/cierre_agricola/

Von Neumann, J., & Morgenster, O. (2004). Teoría de juegos y comportamiento

económico Recuperado el 2 de abril de 2025 de: <https://share.google/nE4Pdk7cCrIHozp7>

Notas

- ¹Estudiante de núcleo básico de la licenciatura en Economía.
- ²Estudiante de núcleo básico de la licenciatura en Economía.

Contacto: geovasth.1@gmail.com

Todas las fotografías e ilustraciones usadas dentro del texto son libres de derecho de autor según sus páginas de origen.

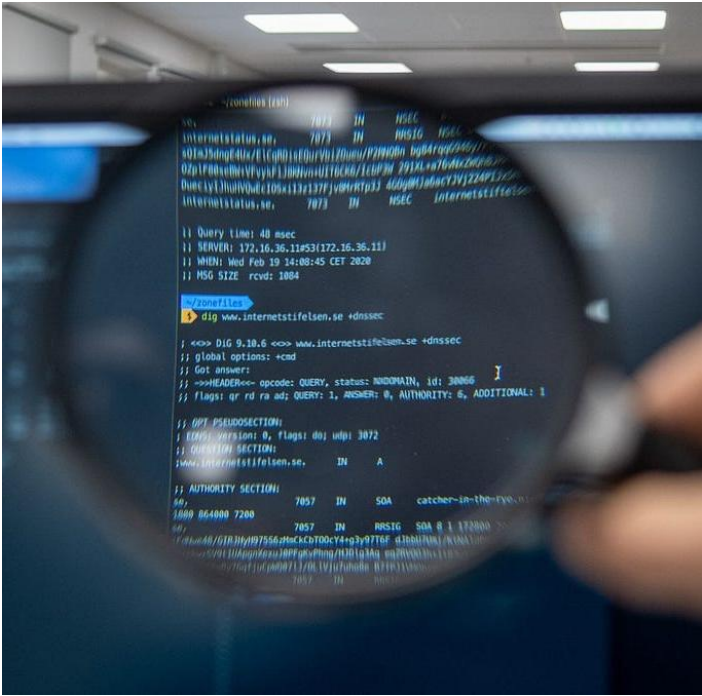


Imagen. Código en una computadora.

Brechas salariales por género en salud y asistencia social en México

Desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México: diagnóstico y evaluación

Más allá del envío: Un análisis de las políticas fiscales en México sobre las remesas y sus efectos en los hogares receptores

Narcisismo e individualismo en la sociedad neoliberal: un análisis del discurso

Consideraciones de la producción y comercialización del mango en México

Renta tecnológica y activos intangibles: Microsoft en el capitalismo cognitivo transnacional

Desvalorización del trabajo humano: Una lectura marxista de la inflación en México

Video. Rezago educativo en infancias trabajadoras del sector cañero en Veracruz

Renta tecnológica y activos intangibles: Microsoft en el capitalismo cognitivo trasnacional 2000-2024

David Alejandro Gómez Gómez¹

Noveno semestre

Resumen

La captación de renta tecnológica dentro del capitalismo cognitivo transnacional es posible gracias a la acumulación de activos intangibles producto de investigación y desarrollo; derechos de propiedad intelectual que permiten a las empresas crear una condición de escasez relativa a través de la propiedad privada de los

medios tecnológicos de producción con un esquema desigual en una sociedad altamente dependiente de las tecnologías de la información y la comunicación volviéndolas centros de captación de ingresos extraordinarios que no están ligados a la productividad, sino a la realización pecuniaria de su clase social a través de la posesión jurídica del equipo técnico utilizado en el proceso productivo privatizando el conocimiento. El caso de Microsoft

nos permite concluir que existe una alta relación entre la variación presente en la utilidad operativa con respecto al gasto en investigación y desarrollo y, en conjunto, con el total de activos intangibles.

Palabras clave

Renta tecnológica, fase de desarrollo del capitalismo, activos intangibles, trabajo cognitivo, I + D.

Introducción

El presente trabajo de investigación pretende explicar la reconfiguración de las empresas capitalistas dentro de las fases de desarrollo del capitalismo explicando la captación de plusvalor a través de la renta tecnológica (RT); misma que se define como la realización crematística de la propiedad privada de los medios tecnológicos de producción. La hipótesis es que para el año 2019 es posible identificar el catalizador que reconfiguró la dinámica de acumulación de capital de la empresa Microsoft y ubicar su principal fuente de ingresos en la RT. En la primera parte del trabajo se hará una revisión sobre la definición de renta y sobre la concepción de fase de desarrollo del capitalismo, la intención es explicar que a lo largo que se desarrolla la sociedad lo hacen también las relaciones sociales de producción en torno a un nuevo conjunto de tecnologías

que pueden ser aplicadas al proceso de valorización y que son privatizadas a través de ficciones de índole jurídica que legitiman la exclusividad de ciertos grupos de individuos sobre cierto grupo de tecnologías y conocimientos dificultando el acceso a la gran mayoría de los grupos sociales.

Para la segunda parte se hablará sobre la mercantilización del conocimiento a partir de la segunda revolución industrial [II-RI] y la definición de la teoría Vebleniana sobre los activos intangibles junto con su papel dentro del comienzo del capitalismo en su fase competitiva y superior, la del imperialismo clásico, además de concluir que la II-RI es el momento clave en el que el conocimiento, su uso y aplicación resulta fundamental para la economía en el proceso de la producción material de la vida y se consolida como un creador de escasez relativa mediante conductas monopólicas con respecto a la accesibilidad al conocimiento. En la tercera parte se habla sobre la tercera revolución industrial [III-RI] y la creación del espacio virtual en el que descansa el trabajo intelectual y cognitivo, mismo que se vuelve el principal producto de valor dentro de la dinámica de producción y reproducción del capital y que está condenado a su mercantilización permitiendo a las empresas transnacionales [ETN] exprimir al máximo su valor de uso.

Para la cuarta parte se mostrará a Microsoft en el contexto de las empresas de tecnologías de la información y de software [IT. & S.] junto con un análisis de participación porcentual con ellas mismas en el que se mostrará su condición de ventaja absoluta y evidente dominancia del ramo en torno a la relación ingresos y utilidad, total de activos y valor de mercado siendo el conocimiento y su explotación el detonante principal de que exista tanta diferencia entre las IT. & S. Mientras que la última parte se trata sobre el desarrollo de un modelo econométrico estimado para la Utilidad operativa [UO] a través de dos variables explicativas o regresoras, el gasto en I + D [ID] y el total de activos intangibles [AIG] considerando el *goodwill*. El resultado es que la UO ha concentrado ingresos extraordinarios provenientes de la captación de RT específicamente cobrada en el sector de servicios intangibles y electrónicos.

Las fases de desarrollo del capitalismo y la reconfiguración de la renta

A lo largo del desarrollo del capitalismo, desde su comienzo a la par de la I-RI, ha existido la captación de un ingreso extraordinario que se encuentra fuera del proceso productivo -pero que no por ello lo está fuera del manto de las relaciones sociales de producción- y que se ve personificado en la *renta*. Sin embargo, así como se reconfiguran las fases del desarrollo

del proceso social de producción, y de la vida misma en los diferentes espectros que no son solamente *económicos*, en cuanto a estructura -y superestructura- también se reconfigura la renta (Marx, 2009, p. 815); en tanto la manera en que se origina, el grado de interés que existe por parte de los capitalistas con respecto a ella y, principalmente, la participación porcentual que ocupa con respecto a otras fuentes de ingresos para las ETN.

Si revisamos la definición que nos brinda la economía política clásica nos dirá David Ricardo (1973) que “la renta es aquella parte del producto de la tierra que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo” (p. 51), pero que además requiere de una condición específica, se genera por un bien que no es infinito en cuanto a cantidad, y que tampoco es uniforme en cuanto a calidad; la renta existe y es captada por la condición de escasez que poseen la tierra y casi todos los bienes naturales que brinda la naturaleza². Pareciese entonces que la renta resultase como algo necesario e inevitable dentro del progreso de la sociedad y de la riqueza que ésta puede producir y consumir; la renta agrícola representada, entonces, como un don -¿acaso divino?- otorgado a ciertas tierras que son las mejores ubicadas, las más fértiles y las que son potencialmente más productivas.

La apropiación de la renta, analizada desde el marco teórico marxista y criticando la definición ricardiana, se define como la realización -en su forma económica- de la propiedad privada de la tierra; o, en otras palabras, como la posesión de determinadas partes del mundo en un puñado de individuos determinados concretado en una ficción jurídica de exclusividad (Marx, 2009, pp. 815-816). Para Marx (2009) -a diferencia de Ricardo- la renta diferencial se origina, no porque existan tierras de diferentes calidades en donde aquellas que son las mejores tierras reciben una renta más alta sino más bien, porque aquellos que poseen el monopolio de la tierra una vez mercantilizada la producción agrícola -y con ello transformada en mercancía, valor de cambio, valor, plusvalor y plusproducto- les es posible interceptar una parte de dicha valorización con la finalidad de “acrecentar el valor de su renta y el propio precio de la tierra” (p. 820). En conclusión, la renta es explicada como la reconfiguración de la captación de una parte del plusvalor creado en el proceso de valorización por el tipo, dinámica y estructura de las relaciones sociales de producción; como la materialización de la desigualdad de clase social y no como un *don de la naturaleza*.

Uno de los principales representantes de la economía política clásica y el precursor de la crítica a la economía política comienzan el

análisis de la renta a la par que lo hace la mercantilización de la agricultura, una vez que es absorbida por las relaciones sociales de producción capitalistas; decisión que gracias a la perspectiva histórica que nos brinda analizar hoy en día el desarrollo de la renta resulta en realidad muy asertiva. Sin ningún tipo de arbitrariedad, ambos autores determinan que la I-RI es fundamental para poder establecer, materialmente, las diferencias existentes entre aquellas parcelas de tierra con agricultura mecanizada a pequeña escala y aquellas que continuaban -aún- con trabajo artesanal extensivo y no intensivo; entre aquellas que ya incursionaron en el proceso de producción y reproducción de capital y aquellas que -aún- no.

Sin embargo, es fundamental comprender que, así como se desarrolla el capitalismo y transiciona de una fase a otra así lo hace también la renta y la condición que en un comienzo la origina; ya que en un inicio lo fue la existencia diferencial de la tierra y mientras que conforme avanzó la productividad del trabajo social lo hizo también las actividades que permiten captar ganancia, junto a cada revolución tecnológica³ existe una reconfiguración de la apropiación de dicho plusvalor resultado del cambio en la composición orgánica de capital de cada una de las parcelas de tierra en cuestión, por ejemplo, y de la nueva estructura y dinámica de las relaciones sociales de producción. Ya definida la renta resulta necesaria

comprender la noción del categórico universal *fase de desarrollo del capitalismo*, Alejandro Dabat (1993) nos dice que es el proceso progresivo de las formas histórico-estructurales del capitalismo -y su desarrollo como modo de producción- desde su nacimiento en la época industrial [I-RI] y que se gesta por olas descendentes -de crisis estructural- que permiten el auge de otra fase en una ola ascendente -o proceso de reestructuración- concluyendo así en cambio histórico representado por la transición de una fase a otra (pp. 163-166).

El capitalismo como modo de producción se ha reformado, reconstituido y reconfigurado con cada progreso en las fuerzas productivas, con cada avance en el desarrollo material de la capacidad técnica del trabajo resultando en un progreso del trabajo y la productividad social; específicamente es con cada revolución tecnológica que las capacidades potenciales del trabajo se ven incrementadas y permiten el nacimiento de un nuevo paradigma tecnológico y con ello una nueva fase de desarrollo del capitalismo. Tanto para Pérez como para Dabat existen cinco etapas bien definidas en las cuales ha transitado el modo de producción capitalista (Dabat, 1993, pp. 173-177; Pérez, 2003, pp. 28-30) cada una con sus respectiva metodología y conceptualización teórica, en donde ambas convergen en tanto a la doble historicidad del capitalismo permitido por la especificidad estructural y superestructural

de cada una de las fases de desarrollo del capitalismo.

Aun así, la divergencia proviene en cuanto a la conclusión de qué es lo que determina dicho cambio histórico en el desarrollo del capitalismo -sin que necesariamente se hable de una transición a un modo de producción diferente, sino de la ya definida doble historicidad- a la que cada uno de los autores da diferente respuesta ya que para el caso de Pérez la constelación de tecnología que irrumpe en la sociedad modifica las decisiones de inversión e innovación por parte de los capitalistas concluyendo en una oleada de desarrollo⁴ pero en primera instancia originada por el *Big Bang* tecnológico. Propuesta que podría hacernos perder alguna condición dialéctica histórica que existe en las condiciones materiales presentes en cualquier sociedad; la tecnología, al ser una construcción social, es retroactiva, una vez realizada, es decir socialmente producida, influye y determina en la reproducción de la sociedad.

A contraparte, Dabat (1993) propone que la transición del cambio histórico en las sociedades está dada por la resolución de los conflictos entre actores sociales que personifican intereses y decisiones de los diferentes sujetos históricos de esta o aquella sociedad; propone que las estructuras sociales no son fijas ni in-

mutables y se transforman por la agencia humana. Dichas fases pueden ser analizadas desde el patrón industrial -los elementos constitutivos subordinados al anterior-, desde la estructura y la dinámica del capital, desde la sociedad civil y los patrones culturales, y finalmente, desde las formas históricas del estado y la superestructura institucional (pp. 168-171).

El desarrollo de las fuerzas productivas -y con ello la transición entre cada una de las fases del capitalismo- significa también una reorganización de las relaciones sociales de producción en cuanto a su materialidad estructural y a su condición superestructural que se manifiesta y refleja en cada uno de los cuatro ejes de análisis que brinda el enfoque histórico-estructural abierto de Alejandro Dabat. La renta, como se mencionó párrafos arriba, es la expropiación de una parte del plusvalor producido en el proceso de valorización que se reconfigurará según el momento histórico del capitalismo; la I-RI significa la génesis de las ventajas diferenciales -inclusive a pesar de ser, en comparación con las etapas siguientes, un momento de baja composición orgánica- producto de la realización del monopolio de la tierra por un puñado de individuos. Sin embargo, no será hasta el desarrollo de la II-RI que el conocimiento cobrará el sentido que hoy día tiene; el de ser la representación inmaterial -a través del desarrollo tecnológico aplicado al

proceso productivo- de la desigualdad de clase social.

Los activos intangibles y la mercantilización del reconocimiento

El papel de la ciencia en la innovación tecnológica aplicable al proceso productivo no fue algo indispensable sino hasta 1850, los primeros laboratorios dedicados a la I + D no aparecieron sino hasta las últimas décadas del siglo XIX en Alemania⁵. La fase del capitalismo llamada por Pérez como *Era del vapor y los ferrocarriles* y por Dabat como *El capitalismo industrial desarrollado en condiciones premonopolistas* es el momento histórico crucial en el que el conocimiento comienza a desarrollarse con difuminados intereses de la clase capitalista. Es incluso el momento en el que, a partir de consolidada la II-RI se puede marcar el nacimiento del capitalismo monopolístico y del imperialismo clásico.

Podría resultar complicado que para el transcurso de dos revoluciones industriales existan ya tres fases de desarrollo del capitalismo, sin embargo es fundamental comprender que una revolución tecnológica no significa necesariamente una revolución industrial, para que eso suceda se requiere que la aparición del llamado *Big Bang* tecnológico no solamente permita la transformación de la producción y de la distribución, sino que también se presente como un desarrollo del mercado y como un

catalizador para la reubicación de la riqueza social (Castells, 1999, p. 64); además de eso se subleva incluso hacia el espectro de las ideologías y la política (Pérez, 2003, p. 37) para finalmente influir en el grado de avance del capitalismo al resto de las zonas periféricas, en la extensión e intensidad de las relaciones mercantilizadas por el capitalismo, en el grado de importancia del mercado a nivel internacional, en la organización de la concurrencia de los capitales y en la estructura internacional de los estados (Dabat, 1999, p. 172).

Específicamente han existido tres revoluciones industriales las cuales han significado tres momentos en que los elementos constitutivos para la producción material de la vida se modificaron y dieron como resultado nuevas formas del trabajo social y con ello nuevas formas de apropiación de plusvalor al incrementar las actividades que producen valor. La primera de ellas, como ya se mencionó, significó la dominancia del trabajo agrícola mecanizado a pequeña escala sobre el trabajo artesano extensivo, por su parte la II-RI significa el amalgamamiento de la ciencia -y con ella del conocimiento, al menos con las limitantes de la época y no a un grado tan intensivo como lo será con la siguiente revolución industrial- junto el progreso del trabajo técnico y la productividad social; o en los mismo términos, el dominio del trabajo industrial sobre el trabajo agrícola me-

canizado a pequeña escala, y no con ello significa que desaparezca, sino que solamente pasa a segundo término como principal fuente de valor y plusvalor de esta o aquella sociedad en cuestión.

Lo que para Marx es desarrollo de las fuerzas productivas para Thorstein Veblen (2000) es mantener, preservar y acrecentar el *estado de las artes industriales* (pp. 197-199) y según como sea el desarrollo de la sociedad -y con ello el desarrollo del uso y la aplicación del conocimiento a la realización material de su vida- será el desarrollo del estado de las artes industriales y se convertirá en objeto de ventaja por parte del sector que posee dicho equipo material, a diferencia de otro sector que se encuentra de hecho en desventaja al carecer de ellas; estando aquí el nacimiento de la desigualdad material de unas clases sobre otras. Dichos bienes de capital comienzan a ser objeto de acumulación y se empezarán a tomar medidas para mantenerlos a salvo, según avance la sociedad cada vez será más difícil acceder a dicho equipo material por simple iniciativa o por medio de la aplicación artesanal, comenzando a convertirse en derechos de propiedad sobre la propiedad privada de cierta ventaja estratégica que permite aumentar la eficiencia tecnológica en el proceso productivo de esta o aquella sociedad (Veblen, 2000, 202-204).

Dicha ventaja diferencial que les permite una posición ventajosa a los dueños del equipo material, a los poseedores de los avances del estado de las artes industriales, les otorga una posición favorable en cuanto a productividad se refiere; para Veblen (2000), la renta representa la naturaleza de dicha ventaja diferencial pero transmutada en una condición pecuniaria y es sólo después de la I-RI que el equipo material para llevar a cabo la producción material de vida excede a todas las capacidades del individuo como agente aislado del equipo inmaterial de conocimiento tecnológico que posee la comunidad (pp. 205, 209). El desarrollo del estado de las artes industriales se manifiesta en el desarrollo de los activos tangibles⁶ y son éstos quienes en última instancia representan las ya llamadas ventajas diferenciales del equipo material, siendo la representación material de la desigualdad de clase social. Éstos poseen valor en función del uso que se les pueda dar, según la situación tecnológica en la cual son útiles (Veblen, 2000, p. 214).

También desde la teoría Vebleniana (2001) es posible definir a los activos intangibles como la esfera inmaterial de la riqueza, como “hechos inmateriales que se poseen, valoran y capitalizan con base en la estimación de la ganancia que se derivará de su posesión” (p. 123). Mismos que comienzan a captar la atención de los capitalistas desde temprana la I-RI -pero

que consolida sólo hasta la II-RI con los laboratorios de I + D- y que para la transición a la fase de *El capitalismo oligopólico-estatal* termina por consolidarse como punto central en la innovación tecnológica pero no tanto como un incremento de la productividad, sino como la clara representación de una barrera económica que permita la implementación de una ventaja diferencial generadora de RT.

Los activos intangibles -concluye Veblen (2001)- son activos y capital, en tanto que son entes generadores de un ingreso, pero únicamente cuando se consolida el sistema de precios, cuando surge la inversión y cuando los derechos de propiedad son implantados por completo; además, se manifiesta en la esfera intangible de la riqueza y es por ello por lo que su desarrollo está fuera del plano tecnológico o industrial (pp. 128, 130). Los activos intangibles, entonces, no significan un incremento de la productividad tal y como la mejora diferencial en las condiciones de la tierra sí significaban un incremento del trabajo social; sin embargo, aun estando fuera de la esfera de la riqueza consigue afectar su distribución (Veblen, 2001, p. 132) siendo un medio por el cual se reconfigura la captación de renta diferencial proveniente de una ventaja diferencial del equipo material disponible en el estado de las artes industriales.

La tercera revolución industrial y la renta tecnológica

Las tecnologías de la información y la comunicación [TIC] son el resultado de la III-RI y se convierten en el catalizador para la creación de un espacio virtual que conecta e integra en una red global a todos y cada uno de los actores sociales presentes en el proceso de valorización. Historias y compilados sobre la III-RI existen muchos así que nosotros nos limitaremos a determinar el *Big Bang* tecnológico que da comienzo a esta nueva fase del *Capitalismo informático global en proceso de constitución* el cual, de hecho, podemos ubicar con la presentación del microprocesador de Intel en 1971 por parte del ingeniero Ted Hoff en Silicon Valley.

Innovación que para Castells (1999) significa la difusión de la microelectrónica con una creciente capacidad de integración que en realidad se desarrolla a una velocidad y ampliación que no había sido visto hasta antes de la III-RI y que termina por consolidar la informática, microelectrónica y las telecomunicaciones; caracterizada, principalmente, por la aplicación del conocimiento y la información en un círculo de retroalimentación acumulativo (pp. 60-61, 71). La mercantilización del conocimiento fue un proceso existente desde ya la II-RI, sin embargo, no es hasta la revolución de las TIC -o también entendida como III-RI- que

“la mente humana es una fuerza productiva directa, no sólo un elemento decisivo del sistema de producción” (Castells, 1999, p. 62). Es con el nacimiento de la mercantilización del conocimiento que una nueva clase, el llamado *cognitariado*, emerge y junto con ello una nueva forma de explotación del trabajo y una reconfiguración de ganancias extraordinarias, específicamente renta, en una clase capitalista transnacional rentista.

El conocimiento -representado en ciencia aplicada- se vuelve el detonante principal que permite robustecer la colección de activos intangibles que una empresa puede poseer y de los cuales puede capitalizar una ganancia extraordinaria captada en forma de RT. Para Claude Serfati (2009) la renta existe cuando cierto grupo de individuos o de instituciones ostentan la ficción jurídica de derechos de propiedad privada brindándoles una condición de escasez relativa terminando en ponerlos en situación de monopolio; finalmente, la intensificación de los derechos de propiedad ha logrado penetrar hasta la actividad cognitiva e intelectual reconfigurando los intereses de las empresas orientándose a generar ingresos según sus derechos de propiedad intelectual y no resultado del proceso de producción (pp. 124-125). El principal interés de la clase capitalista transnacional -en la actual fase de desarrollo del capitalismo- es el de la captación de renta de carácter específicamente tecnológico

dentro de un proceso de producción mundial globalizado e interconectado en cada uno de los procesos.

Como podemos concluir del trabajo de Serfati (2009), los activos intangibles han tomado, recientemente, el papel de los activos tangibles como principal creador de valor en la economía y a pesar de carecer de una rigurosa definición a grandes rasgos se los puede definir -a los activos intangibles- como posibles fuentes de futuros ingresos pecuniarios que carecen de corporeidad material pero que pueden ser acumulados e intercambiados por una empresa; generalmente representada en patentes y derechos de autor provenientes de ID (p. 127). La materialización de la mercantilización del conocimiento se realiza en cada una de las distintas ficciones jurídicas, derechos de propiedad intelectual, que permiten a las ETN privatizar el trabajo cognitivo.

La creación de este nuevo paradigma tecnológico termina por transformar los intereses de las ETN con respecto a los derechos de propiedad intelectual propagando, así, la lógica de la crematística hacia todas las habilidades individuales que poseen los trabajadores pero que ya no se marchan con ellos por las noches al igual que lo hacen sus cuerpos una vez terminada la jornada laboral (Serfati, 2009. P. 131). Todas las habilidades que el -in-

correctamente- llamado *capital humano* poseen pretenden ser privatizadas por las ETN - en forma de activos intangibles- y mantenerlas en un almanaque como quien en la antigua época industrial ostentaba herramientas diversas listas para ser explotadas. El enfoque teórico Vebleniano sobre los activos intangibles como una barrera jurídica que permite crear escasez relativa y con ello una condición monopólica con respecto al precio y la oferta es la punta de la piedra angular del nuevo paradigma de estrategias rentistas que ha seguido el actual capitalismo cognitivo transnacional caracterizado por una ampliación de los derechos de propiedad intelectual de diversas actividades cognitivas.

Promovidas por la agenda TRIP (aspectos comerciales de derechos de propiedad intelectual) auspiciada por la Organización Mundial del Comercio y dando como único beneficiario de dicho proceso a las ETN con grandes carteras de activos intangibles que les permiten potenciar su poder de mercado además de permitirles captar valor creado por otros, condición que los coloca en una posición de ventaja absoluta con respecto a empresas de menor envergadura (Serfati, 2009, pp. 129, 134-136). No es sorpresa que el estado acompañe las actividades del capital, y en este caso que asegure jurídicamente la realización, en su forma crematística, de los activos intangibles; por ello, en esta etapa del capitalismo, es elemento

crucial para que todas las economías supeditadas a dichos acuerdos internacionales se subordinen a la tributación de un excedente tecnológico que será captado por los capitalistas trasnacionales rentistas.

Es en el contexto del capitalismo cognitivo transnacional, con un mundo digitalmente interconectado mediante las TIC, que la ventaja absoluta correspondiente a esta fase de desarrollo del capitalismo se ve personificada en los derechos de propiedad intelectual, es en su ampliación y rigurosa aplicación que se permite la reconfiguración de la captación de plusvalor resultado del proceso de valorización cristalizada como RT; misma que puede ser definida como la realización crematística de la propiedad privada, a través de una ficción jurídica, de los medios informáticos y de telecomunicaciones resultado de la III-RI originada, principalmente, por la condición de escasez relativa que representan la barrera institucional encarnada en los activos intangibles producto de la mercantilización del conocimiento por parte del capital transnacional.

Es precisamente en este avance del desarrollo de la productividad del trabajo social -del desarrollo de las fuerzas productivas- que el *espacio digital* creado por las TIC permite un robustecimiento de la individualidad, en cuanto a capacidades técnicas del trabajo se refiere, y de las interfuncionales existentes en

el proceso productivo creando un auge exponencial en cuanto a las actividades productivas del trabajo generando nuevas actividades que corresponden al ciclo de producción y reproducción del capitalismo como modo de producción hegemónico, la mercantilización del conocimiento -y su proceso de explotación y enajenación de valor y plusvalor- es posible una vez que con la III-RI las actividades cognitivas comienzan a ser consideradas como un insumo más del que las empresas son dueñas y que pueden acumular, explotar y comercializar. Para este momento histórico es que el trabajo intelectual domina al trabajo industrial y se consolida como elemento constitutivo principal para la explotación y generación de ganancia capitalista.

Microsoft en el contexto del capitalismo cognitivo transicional

Microsoft Corporation es una empresa que se dedica al desarrollo y soporte de software, servicios, dispositivos y soluciones operando a través de los siguientes tres principales ejes; productividad y procesos empresariales, el cual abarca diversos dispositivos y plataformas con la finalidad de mejorar la productividad, comunicación y servicios de información; la *nube inteligente* se refiere a los servicios de almacenamiento digital tanto público, como privado e híbrido, medios que actualmente

permiten potenciar negocios modernos; y finalmente, un enfoque más personal en las computadoras el cual comprende diversos productos y servicios destinados a consumidores -desarrolladores y profesionales- finales. Además, Microsoft Corp. ofrece, también, aplicaciones de productividad multiplataforma, de servidores, de soluciones empresariales, además oferta herramientas de gestión de escritorio, de servidores, de desarrollo de software, desarrolla igualmente computadoras personales, tabletas, consolas de videojuegos y entretenimiento, dispositivos inteligentes y accesorios relacionados con la vida tecnológica (Forbes, 2025).

Microsoft Corp. registró, para 2025, un total de \$261.8 miles de millones de dólares [MMD] en ingresos netos por ventas obteniendo una utilidad de \$92.75 MMD teniendo una relación porcentual del 35.43% de utilidad con respecto a los ingresos netos -tal y como nos muestra la Tabla 1- tan sólo 1.5 puntos porcentuales detrás de Meta Platforms, siendo la segunda mejor empresa de tecnología de la información y software en cuanto a ese rubro compitiendo únicamente detrás de Alphabet, empresa que ostenta mayor valor absoluto en ventas y en utilidad pero que se encuentra en tercer lugar en cuanto al porcentaje de utilidad que obtiene. Aunado a ello, si contabilizamos el total de activos y el valor de mercado de las diez mejores empresas a nivel tecnología de la

información y software podremos comprobar que simplemente Microsoft representa el 27.17% de la masa total de activos y el 35.96% de la masa total de valor de mercado, además de ser el valor más alto.

Tabla 1. Comparativo de las diez mejores empresas de IT & software 2025.⁷

Empresa	Relación % ventas-utilidad	Participación % de TA con respecto a la masa total de activos	Participación % de VM con respecto a la masa total de VM
Alphabet	30.89	24.19	24.37
Microsoft	35.43	27.17	35.96
Meta	37.91	14.05	17.06
Oracle	21.80	8.21	4.79
Cisco	16.96	6.18	2.79
IBM	8.71	7.41	2.66
Salesforce	16.36	5.37	3.18
Netflix	23.25	2.65	5.79
Automatic DP	19.75	3.26	1.47
Adobe	30.63	1.52	1.93

Fuente: Elaboración propia con datos del Global 2000, Forbes. Consultado el 22 de julio de 2025.

Es por ello, que para el año 2025 Microsoft Corp. se ubica en el 9º puesto de la lista Forbes Global 2000 (Forbes, 2025) a nivel mundial de las más grandes empresas acorde a cuatro categorías; ventas, utilidad, total de activos y valor de mercado. Novena posición que también ocupa la empresa Alphabet siendo, de hecho, las únicas dos representantes del sector de tecnología de la información y software -ya con la tabla anterior y los indicadores nos pudimos dar una pequeña idea del poder que tiene Microsoft no sólo en su ramo específico,

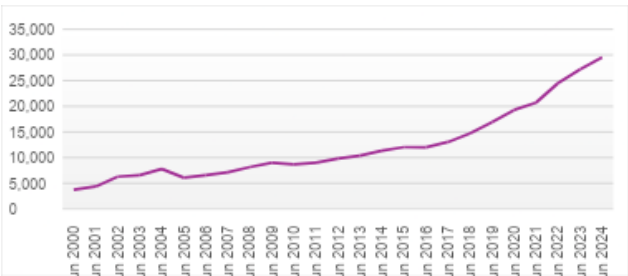
sino en la economía global en general- únicamente detrás de empresas dedicadas principalmente al sector bancario, pero también un representante de petroleras y energéticas, alguna de seguros y otra de reventa y comercialización.

Acorde a lo que ya se dijo anteriormente podemos empezar a establecer una relación existente entre la nueva tendencia que existe en las empresas dentro del capitalismo cognitivo para enfocar una parte considerable -y en constante aumento- de las ganancias e invertirla en I + D, pero con un mayor interés en la D, en ciencia aplicada específicamente al modo de producción ya que son precisamente estas invenciones aplicadas al proceso productivo -ya transformadas como innovaciones- las que constituyen las ventajas absolutas entre economías dentro de un capitalismo altamente competitivo y que representan, entonces, barreras económicas que se consolidan en una base jurídica de aparente igualdad pero que en realidad confirma y realiza la desigualdad y la condición excluyente que representan los activos intangibles.

En la Gráfica 1 podemos observar el ID y ver el desarrollo que tuvo a partir del año 2000 hasta el 2024, último dato disponible, de lo cual desatacar el cambio estructural que significó la pandemia sanitaria COVID-19 dentro de las

estrategias internas de las empresas dedicadas específicamente a la mercantilización del conocimiento a través de la acumulación de activos intangibles generadores de renta, no potenciadores de la productividad. En el periodo de estudio podemos ver que el ID pasa de cerca de \$5 MMD en el periodo 2000 para aumentar a \$15 MMD para 2018; mientras que en tan sólo 6 años -para el periodo 2024- se incrementó el gastó al doble, terminando en \$30 MMD superando la cifra que anteriormente tomó 18 años lograr.

Gráfica 1. Gasto en I+D de Microsoft 2000-2024 (cifras en millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del reporte anual 10-K de Microsoft Corporation.

Si bien las TIC comienzan su desarrollo desde 1950 con el desarrollo del transistor es realmente con el abaratamiento de estas nuevas tecnologías y su aplicación directa al proceso productivo que se puede consolidar la III-RI con la presentación del microprocesador es necesario de dos o tres décadas para su propagación a la periferia -además del proceso

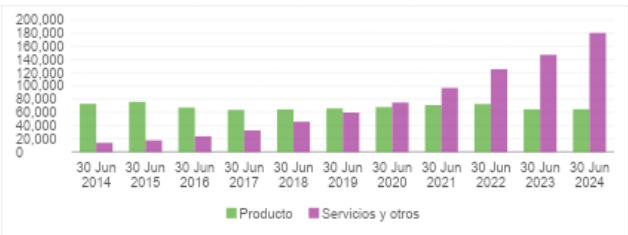
necesario para el correcto uso y explotación de estos nuevos recursos tecnológicos- pero también es necesaria una ampliación no solamente extensiva -es decir, en cuanto a propagación planetaria de los recursos tecnológicos en su materialidad- sino también de una ampliación intensiva enfocada en el grado de uso y explotación de las TIC en un capitalismo cognitivo que presenta una necesidad irremplazable con respecto a dichos bienes tecnológicos, una ampliación intensiva que condena a prácticamente todo proceso productivo, en tanto individualidad como empresa, a depender de estos nuevos medios tecnológicos de producción.

El COVID-19 significa, por ello, el catalizador que permite intensificar el uso de las TIC en un mundo que si bien ya se encontraba globalizado no es sino hasta la necesidad de poder mantener una intercomunicación e interconexión en prácticamente todo momento y toda actividad relacionada no sólo con el proceso productivo sino con las actividades mismas del día a día que dichas mercancías informáticas e intangibles comienzan a producirse, comercializarse y ser fuentes de ingresos extraordinarios.

La Gráfica 2 muestra la composición de los ingresos netos en torno a los captados por producto y con respecto a servicios y otros en el periodo 2014 a 2024 para poder comprobar

que el periodo del COVID-19 presenta, en realidad, un cambio estructural en cuanto a la composición de los ingresos netos; para 2014 los ingresos provenientes de servicios representaban un 19.17% con respecto al ingreso por producto; caso totalmente diferente para 2024, en donde el ingreso por servicios representa el 278.43% con respecto a los ingresos provenientes de producto.

Gráfica 2. Desglose de ingresos de Microsoft 2014-2024 (cifras en millones de dólares).



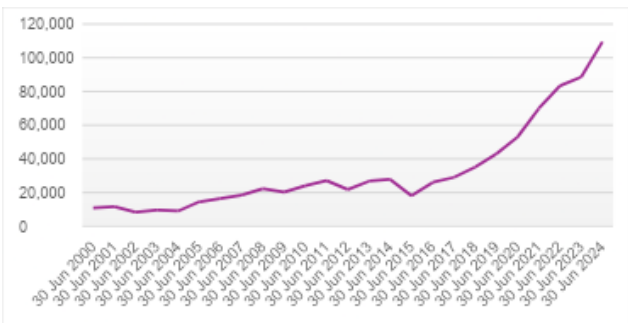
Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del reporte anual 10-K de Microsoft Corporation.

En la actual fase de desarrollo del capitalismo cognitivo trasnacional es posible identificar la reconfiguración estructural presente en las ETN que destinan cada vez más dinero hacia el ID ya que son la fuente principal generadora de activos intangibles representados en derechos de propiedad intelectual, barrera de exclusión que legitima la propiedad privada de los medios tecnológicos de producción y reproducción del capital; permitiéndoles a las empresas ser centros de acaparamiento de RT

obteniendo ingresos extraordinarios generados por la condición de escasez relativa, lógica a la que los servicios y bienes intangibles que son comerciados terminan por someterse.

El resultado, específicamente para finales de la pandemia COVID-19 muestra un robustecimiento y concentración de dichos ingresos extraordinarios, tal y como se puede observar en la Gráfica 3 desde el año 2000 hasta el 2015 se puede notar una tendencia cíclica de la utilidad operativa de corto plazo oscilando alrededor de los \$20 MMD, seguido de un crecimiento moderado hasta 2019 llegando a poco más de \$40 MMD mientras que, en tan sólo cinco años, para 2024 estar rondando los \$110 MMD.

Gráfica 3. Resultado de explotación de Microsoft 2000-2024 (cifras en millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del reporte anual 10-K de Microsoft Corporation.

Modelo de regresión lineal múltiple: Microsoft 2001 a 2024

El método de mínimos cuadrados ordinarios nos permite estimar una ecuación de regresión muestral acorde a una base de datos, la intención de someter los números de Microsoft es con la finalidad de establecer una relación estadística entre la Utilidad operativa (UO) como variable a modelar y, como primera variable regresora [X1] el Gasto en I + D (ID), más el Total de activos intangibles (AIG) como segunda variable regresora [X2] para explicar el comportamiento de nuestra y con un total de 23 observaciones recopiladas del reporte anual que realiza Microsoft.

Para establecer que el modelo esté correctamente especificado en cuanto a su forma funcional se presenta una comparación entre las formas lineal, logarítmica y semilogarítmica con la intención de comprobar la forma funcional que mejor explique la variación en nuestra y por lo cual hay que definir los modelos y el criterio de elección para trabajar con el modelo que esté correctamente especificado:

$$(M1) \dots \ln \hat{UO} = 6.746497 + 0.00005001 \cdot ID + 0.28853356 \cdot \ln AIG$$

$$(M2) \dots \hat{UO} = -7359.1474 + 2.4110 \cdot ID + 0.2366 \cdot AIG$$

$$(M3) \dots \ln \hat{UO} = 1.2708 + 0.6718 \cdot \ln ID + 0.2733 \cdot \ln AIG$$

$$(M4) \dots \ln \hat{UO} = 0.715912801 + 0.999554638 \cdot \ln ID + 0.000005091 \cdot AIG$$

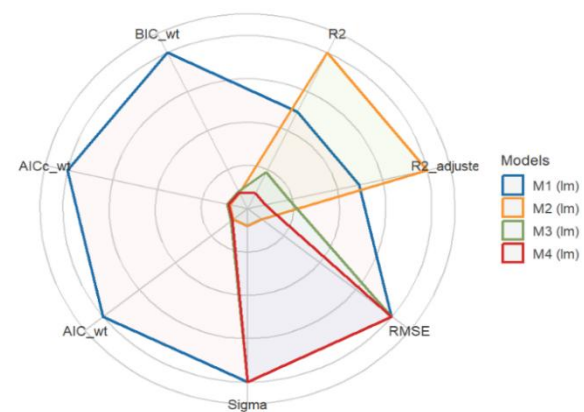
Acorde a la Gráfica 4 podemos concluir que si bien el M2 tiene un coeficiente de determinación (R2) con valor de 0.956, una vez ajustado

con valor de 0.952 (R^2_{ajuste}) mayor que los demás modelos no significa que necesariamente sea el mejor en cuanto a una forma funcional lineal ya que no representa ninguna competencia en los demás indicadores. Mientras que en todos los otros términos el M1 con forma semilogarítmica resulta ser el mejor en cuanto a forma funcional acorde a la base de datos recopilada de los reportes anuales 10-K de Microsoft en el periodo 2000 a 2024. Si bien podría ser pertinente aplicar una función logarítmica al ID debido a la condición de rendimientos decrecientes a la que se encuentra encontramos necesario su representación semilogarítmica (M1) debido a que presenta el mejor resultado, comparado con el M3 y el M4 en cuanto al *error cuadrático medio* (RMSE); mientras que en el M1 los valores predichos por el modelo se desvían un 0.19% del valor real; en el M3 se desvían 0.22%; y para el M4 en un 0.23%.

Además, el valor de la raíz cuadrada de la varianza residual (Sigma) nos muestra que después de ajustar el modelo; para M1 en promedio los errores de predicción están en 0.203%; para M3 en 0.242%; y para M4 en 0.254%. Siendo el M1 el que posee un valor más cercano a 0, concluyendo que el modelo tiene errores pequeños, en comparación a las demás formas funcionales, y por ello predice o explica causalidad con mayor precisión. Igual acorde con la Gráfica 4 podemos observar que la

forma funcional semilogarítmica M1 es la correcta en términos del *Criterio de Información de Akaike* (AIC_{wt}) que evalúa el criterio de precisión y simplicidad en una comparativa entre modelos siendo el resultado más cercano a cero el de $M1=-3.688$, mientras que el *peso de Akaike corregido* ($AICc_{\text{wt}}$) representa la probabilidad relativa de que un modelo sea el mejor entre un conjunto de modelos, dado los datos y los modelos evaluados siendo, igualmente, el M1 el modelo con mejor valor. Para el *Criterio de Información Bayesiano* (BIC_{wt}) que mide el grado de ajuste del modelo a los datos en donde un menor resultado indicará el mejor modelo dentro de un conjunto de modelos comparables; el mejor resultado es el M1.

Gráfica 4. Comparativo de formas funcionales de modelos de regresión lineal múltiple.

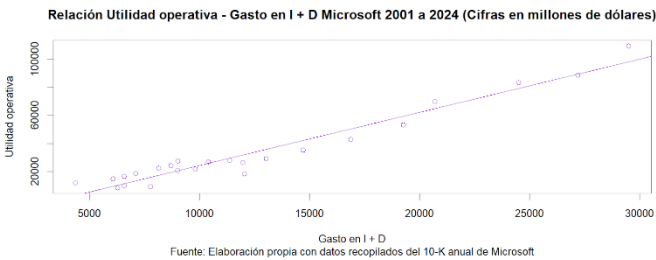


Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del reporte anual 10-K de Microsoft Corporation.

Como prueba numérica se realiza la prueba Reset de Ramsey al M1 con un nivel de confianza del 95% en el que se obtiene un $p\text{-value} = 0.6679 > \alpha = 0.05$ con lo cual se puede concluir que la forma semilogarítmica M1 es la forma funcional idónea para captar mejor la variabilidad de la Utilidad operativa, al menos para esta base de datos.

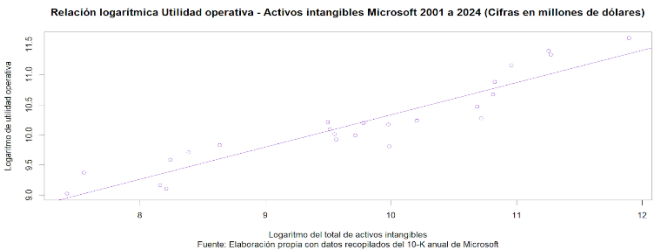
La Gráfica 5 muestra el análisis de correlación entre la variable Utilidad operativa y Gasto en I + D, el resultado nos dice que existe una correlación del 97.37%, es positiva y fuerte; por otra parte, en la Gráfica 6 se muestra el caso de la Utilidad operativa con respecto al Total de activos intangibles en su forma logarítmica y teniendo una correlación del 93.43%, igualmente positiva y fuerte. Además, al hacer las pruebas de hipótesis con una $\alpha = 0.05$ a un 95% de confianza sobre los coeficientes es posible determinar que $\beta_0 \neq \beta_1 \neq \beta_2 \neq 0$; es decir, el modelo contiene intercepto y, lo más importante, podemos concluir que el Gasto en I + D y el Total de activos intangibles influyen en la Utilidad operativa significativamente.

Gráfica 5. Relación Utilidad operativa – Gasto en I+D Microsoft 2001 a 2024 (Cifras en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del reporte anual 10-K de Microsoft Corporation.

Gráfica 6. Relación Utilidad operativa-Activos intangibles Microsoft 2001 a 2024.

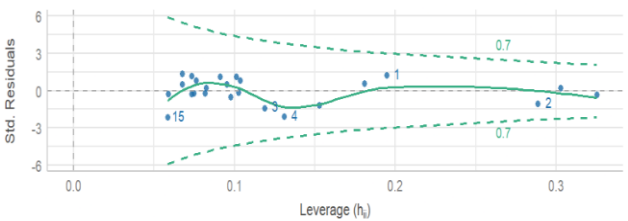


Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del reporte anual 10-K de Microsoft Corporation.

La muestra debe ser evaluada con respecto a valores extremos en función del eje X utilizando el *valor de distancia* para concluir que dichas observaciones extremas corresponden al año 2002, 2023 y 2024. Mientras que para el eje Y se utiliza el *residual estudentizado* con lo que se puede concluir que las observaciones extremas corresponden a 2004 y 2015. Sin embargo, el que sean observaciones extremas no significa necesariamente que existe alguna verdaderamente influyente que afecte para la

determinación del modelo; para ello es necesario hacer la prueba con respecto a la *distancia Cook [D]* con el estadístico de Fisher $F_{\alpha=0.50, v1=3, v2=21}$ comprobando que, en realidad, ninguna observación es influyente ya que no existe ninguna $D > 0.8148716$ como para ser considerada a corregir. En la Gráfica 7 podemos observar cada una de las observaciones y cómo se encuentran dentro del rango del estadístico F de Fisher [dentro del área de las líneas punteadas].

Gráfica 7. Observaciones influyentes.



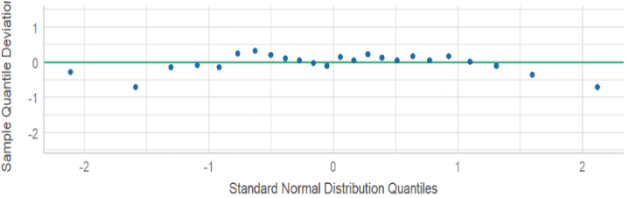
Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del reporte anual 10-K de Microsoft Corporation.

Con la construcción de la *Tabla ANOVA* y acorde a la relación entre la suma de cuadrados residuales y la suma de cuadrados totales es posible concluir que el error estocástico influye, o explica, a la variable Utilidad operativa en un 7.35%, mientras que de acuerdo con la suma de cuadrados explicados con respecto a la suma de cuadrados totales se puede concluir que las variables Gasto en I + D & Total de activos intangibles [X1 & X2] explican en un

92.64% el cambio en la variable Utilidad operativa; además la prueba F nos permite concluir que con una $F_{\alpha=0.05, v1=2, v2=24}$ la F calculada con la *Tabla ANOVA* para cada una de las variables regresoras es mayor que la $F_{\alpha} = 3.403$ así que tanto X1 como X2 son buenos para explicar a la Utilidad operativa. Por otro lado, con el *método del valor P* podemos concluir que el modelo es estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95% ya que el *p-value* calculado por el modelo de regresión lineal múltiple es $0.000000000000125 < \alpha = 0.05$.

El supuesto de normalidad ($A = 0, K = 3$) indica que la distribución de los valores residuales sigue una distribución normal y si bien es visible en la Gráfica 8 que los errores se encuentran a lo largo del eje horizontal y forman una línea que descansa sobre él, el resultado determinante es el de la prueba *Jarque-Bera* con una $\alpha = 0.05$, comúnmente utilizada, que es de hecho menor que el *p-value* de la prueba (0.4343) con lo que es posible concluir que existe normalidad al 5% en los valores residuales, y con ello poder inferir que los errores son normales.

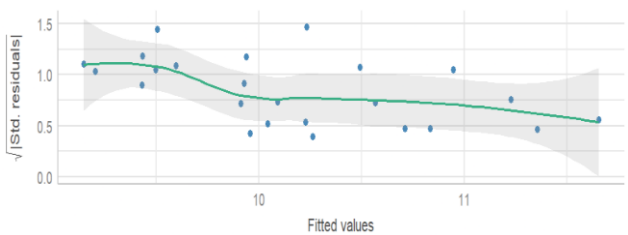
Gráfica 8. Supuesto de normalidad del modelo.



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del reporte anual 10-K de Microsoft Corporation.

Con respecto a la homocedasticidad se refiere a la varianza constante de los valores residuales y si bien gráficamente los errores deben estar graficados sin ningún patrón completamente definido, además deben descansar en la línea horizontal y no estar concentrados en algún cuadrante del plano; tal y como se puede observar en la Gráfica 8. La prueba concluyente es la *Breusch-Pagan* en donde también buscamos un *p-value* mayor al error comúnmente aceptado, en este caso se tiene que $0.1842 > \alpha = 0.05$ así que podemos concluir que se cumple con el supuesto de homocedasticidad.

Gráfico 8. Supuesto de homocedasticidad del modelo.

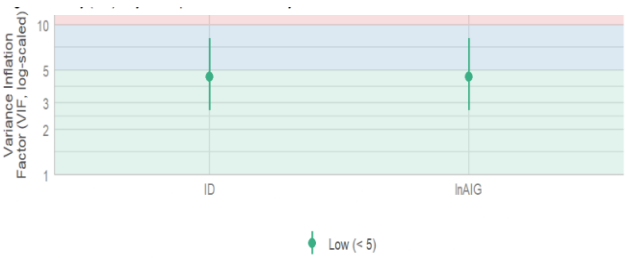


Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del reporte anual 10-K de Microsoft Corporation.

Lo siguiente es el supuesto de multicolinealidad y para ello se utiliza el *factor de inflación de la varianza* [VIF]; por un lado, para el Gasto

en I + D se obtiene un $VIF = 4.4816$, mientras que para el Total de activos intangibles el valor es $VIF = 4.4816$; ambos $VIF < 5$ tal y como se muestra en la Gráfica 9 con lo que se puede concluir que existe multicolinealidad baja, sin embargo, a pesar de dicha correlación puede no ser grave. La prueba determinante es estimar regresiones auxiliares de acuerdo con el primer modelo de regresión lineal múltiple y calcular el *efecto de Theil*; el valor de la regla de Theil es $0.4092652 < 0.6$ con lo que es posible concluir que la multicolinealidad del modelo no es relevante. De hecho, es posible explicarla debido a la condición cualitativa económica que presentan ambas variables regresoras ya que el gasto en I + D produce activos intangibles.

Gráfica 9. Supuesto de multicolinealidad del modelo.



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del reporte anual 10-K de Microsoft Corporation.

Finalmente, el modelo debe cumplir el supuesto de no autocorrelación en los valores residuales así que utilizamos la prueba *Durwin-Watson* en la que obtenemos un *p-value* =

$0.02189 < \alpha = 0.05$ y de ahí que concluimos que el modelo presenta autocorrelación al menos de primer orden. La prueba *Breusch-Godfrey* da un $p\text{-value} = 0.1143 > \alpha = 0.05$ con lo que podemos concluir que el modelo presenta únicamente autocorrelación de primer orden.

El modelo se corrige utilizando el método *Prais-Winsten* y nos otorga la ecuación muestral ya corregida para evitar el problema de autocorrelación a través del cálculo de un estimador $\rho = 0.3439$ que va a modificar el último valor residual que se esté trabajando. La ecuación es $\ln \hat{y} = 6.78418916 + 0.00007424 * ID + 0.28866287 * \ln AI + 0.3439 * e$, y al no tener ya el problema de autocorrelación es posible hacer una interpretación acertada con respecto a los estimadores que calculó el método de mínimos cuadrados ordinarios y que fue corregido del problema de autocorrelación de primer orden.

En primer lugar, para el intercepto únicamente nos quedaremos con la definición matemática ya que ambas variables regresoras no pueden tomar el valor de 0, con ello se concluye que el valor donde se cruza al eje de las Y es en 6.78418916; para el estimador β_1 se puede concluir que si se incrementa el Gasto en I + D en 1 punto porcentual la utilidad operativa aumentará en 47 mil dólares manteniendo todo lo demás constante. El cual es, en realidad, bastante bajo debido a la naturaleza

de la variable la cual no tiene un efecto inmediato en la UO, es decir que existe un rezago en el impacto del ID, su impacto se propaga en el tiempo. En conclusión, es la base para un modelo dinámico con rezago dado que M1 se define como un modelo autorregresivo, es decir, usa rezagos de la variable dependiente y por ello refleja persistencia temporal o también llamada inercia.

Por otra parte, para el estimador β_2 podemos concluir que cuando se incrementa en 1 punto porcentual el Total de activos intangibles la utilidad operativa aumentará 0.29% manteniendo todo lo demás constante. Lo cual no es una relación 1:1 debido a la naturaleza que refleja la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia explicando que a pesar de que los activos intangibles representan un incremento en la composición orgánica de capital no por ello significan un incremento del valor de las mercancías; más aún cuando ya hemos definido que los activos intangibles solamente sirven como la legitimación jurídica de una condición de desigualdad para poder reconfigurar la captación de una parte de la plusvalía generada en el proceso de producción y no como potenciadores de valor, sino como meros títulos de propiedad intelectual que permiten captar una parte de la ganancia.

Un último punto importante respecto a la ecuación de regresión lineal múltiple que se

presentó es la limitación que puede generar, por ejemplo; el mismo gasto en I + D pero que pueda realizar su competencia Alphabet, o incluso la misma variable de activos intangibles; la introducción de variables *dummie* con la intención de incluir las crisis económicas (como la de 2007-2008 o la de COVID 2019-2020) o cambios en la regulación de los ya mencionados TRIPS.

Conclusiones

El modelo estimado nos permite confirmar la reestructuración en cuanto a los intereses de la empresa capitalista contemporánea dentro de una fase de desarrollo cognitivo transnacional. Tal y como lo plantea Veblen, los activos intangibles se presentan en la actualidad como una barrera que realiza la condición de desigualdad con respecto a la posesión de los medios tecnológicos de producción. El actual gasto que las empresas dedican en I + D resulta la mercantilización de la ciencia aplicada al proceso de valorización engendrado por los derechos de propiedad intelectual.

La pandemia COVID-19 fue el detonante para que el patrón y la dinámica de acumulación de capital se reestructura en cuanto a la dinámica de valorización del capital, como pudimos observar en el trabajo de investigación; la RT se colocó como principal fuente de ingresos permitiéndoles captar flujos monetarios extraordinarios generados por el robustecimiento de

activos intangibles. La intensidad que requirió la necesidad de una interconexión global puso como principal fuente productiva la de los servicios, especialmente el desarrollo de software utilizado por las TIC permitiéndole a Microsoft consolidarse como una de las más grandes, y redituables, empresas a nivel mundial, no sólo de Estados Unidos.

El modo de actuar dentro de las ETN se basa en la captación de renta tecnológica a través de expropiación de un ingreso extraordinario producto de un proceso de valorización ajeno al que crea, en un inicio, ese avance en la productividad y el trabajo social; es decir, la renta se paga no porque exista un invento que resulta ampliamente fructífero para el proceso productivo, sino, porque para poder acceder al proceso productivo es necesario hacer uso del itinerario social de conocimiento inmaterial, mismo que un individuo de manera aislada y por mera voluntad no podría explotar a menos que se pague una parte del excedente a aquellos que son dueños de los medios tecnológicos de producción.

La empresa Microsoft está considerada una de las diez mejores empresas a nivel mundial, punto interesante ya que la gran mayoría son empresas norteamericanas las cuales se vieron geográficamente beneficiadas por el acceso, como sociedad al conocimiento en la

temprana II-RI y con ello entrar en una posición de ventaja al desarrollo del trabajo tecnológico permitiéndole, así, a la rentas convertirse en una fuente de ingresos extraordinarios generados no por la productividad sino por la reconfiguración de las relaciones sociales de propiedad dentro de la llamada ficción jurídica de los derechos de propiedad intelectual; siendo dichos activos intangibles los principales generadores de renta e influyentes con respecto a los ingresos netos y aún más con la utilidad operativa.

Dicha relación presente en la naturaleza monopólica de la propiedad privada de los medios tecnológicos de producción es la causante de que Microsoft se encuentre dentro de las empresas más grandes para 2025; dentro de su sector específico es, de hecho, el principal exponente junto con Alphabet, al menos en cuanto a ventas y utilidad, sin embargo la gran cartera de activos intangibles que posee la empresa -además de un proceso de financiarización y recompra de acciones propias con ganancias- le permite estar en una condición de ventaja absoluta con respecto a sus competidores y ubicarse como la empresa ejemplo para la actual fase de desarrollo del capitalismo -en su fase cognitiva transnacional- siendo Microsoft en la III-RI, y su intensificación a partir de la crisis 2007-2009, pero propagado a la periferia para 2019, el ejemplo ade-

cuado de la tendencia de decisiones empresariales en torno al gasto en I + D como principal medio generador de activos intangibles. Mercantilizando, explotando y acumulando el conocimiento permitiéndole captar ingresos extraordinarios y capitalizando su valor.

Referencias

Castels, M. (1999). *La era de la información: economía, sociedad y cultura* (2da ed., Vol. 1). (C. M. Gimeno, Trad.) Madrid: Alianza.

Dabat, A. (1993). *El mundo y las naciones*. México: CRIM-UNAM.

Marx, K. (2009). *El capital. Crítica de la economía política* (16va. ed., Vol. III). México: Siglo XXI.

Pérez, C. (2003). *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*. Lectulandia.

Ricardo, D. (1973). *Principios de economía política y tributación*. (N. W. Juan Broc B., Trad.) México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Schiffrin, A. M. (2025). Global 2000. *Forbes*.

Serfati, C. (2009). Dimensiones financieras de la empresa transnacional: Cadena global de valor e innovación tecnológica. *Revistas UNAM*.

Veblen, T. (2000). La productividad de los bienes de capital. *Revista de Economía Institucional*, 2. Núm 3.

Veblen, T. (2001). La inversión, los activos intangibles y el magnate pecuniario. *Revista de Economía Institucional*, 3. Núm 4.

Notas

¹ Estudiante de núcleo terminal del área de Historia y Desarrollo.

Contacto: david_gomez@unam.edu

² Aquí es importante el enfoque de Ricardo (1973) considera que las ventajas diferenciales de la tierra son la génesis de la renta -al menos para el principio del capitalismo- y que no se origina porque una parcela de tierra sea muy abundante, productiva y fértil, sino, porque con el crecimiento de la población se requiere de mayores parcelas de tierra para producir así que cuanto menor sea el producto que se genere a cambio de trabajo en las tierras menos productivas mayor serán la proporción que se destine para el pago de renta en las tierras más productivas (pp. 53, 57).

³ Definida por Carlota Pérez como un notable conjunto de tecnologías, productos, industrias, infraestructura y, en general, una nueva dinámica a la economía resultando en oleadas largas de desarrollo, modificando así el paradigma tecno-económico [Algo que se notará más adelante es que las revoluciones tecnológicas no terminan por convertirse, *ipso facto*, en revoluciones industriales] (Pérez, 2003, pp. 26-27).

⁴ Pérez la define como la proliferación de una revolución tecnológica junto con su respectivo paradigma tecno-económico hacia toda la economía modificando así la producción, distribución, consumo y comunicación de toda, o casi toda, la sociedad (Pérez, 2003, p. 38).

⁵ Castells coincide en que la I-RI no se basó propiamente en ciencia para concretarse, sino más bien en uso, aplicación y desarrollo de la información; por otro lado, la II-RI muestra la importancia de la ciencia en el desarrollo de las fuerzas productivas (Castells, 1999, p. 61).

⁶ Veblen los define como equipo útil conformado por bienes de capital considerados como una posesión valiosa que produce ingresos a su propietario, debe su productividad y su valor a los recursos industriales que utiliza y que le permiten ser absorbidos como

plusvalor (Veblen, 2000, p. 213, nota a pie de página 8).

⁷La masa total de activos y la masa total de VM [Valor de mercado] se calculó con la sumatoria del valor absoluto de las diez mejores empresas de IT y software.

Todas las fotografías e ilustraciones usadas dentro del texto son libres de derecho de autor según sus páginas de origen.



Fotografía. Trabajo artesanal

Brechas salariales por género en salud y asistencia social en México

Desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México: diagnóstico y evaluación

Más allá del envío: Un análisis de las políticas fiscales en México sobre las remesas y sus efectos en los hogares receptores

Narcisismo e individualismo en la sociedad neoliberal: un análisis del discurso

Consideraciones de la producción y comercialización del mango en México

Renta tecnológica y activos intangibles: Microsoft en el capitalismo cognitivo transnacional

Desvalorización del trabajo humano: Una lectura marxista de la inflación en México

Video. Rezago educativo en infancias trabajadoras del sector cañero en Veracruz

Desvalorización del trabajo humano: Una lectura marxista de la inflación en México

Raúl Alberto Rivera Boullosa¹

Séptimo semestre

Resumen

Este ensayo analiza la inflación en México desde la teoría del valor de Marx y la categoría de la Expresión Monetaria del Tiempo de Trabajo (MELT). Se desarrolla el concepto de valor del dinero (VD) como medida del tiempo de trabajo representado en cada peso, mostrando que su caída refleja una desvalorización estructural del trabajo humano. A partir de datos de 1990–2023, se demuestra que la inflación medida por la

MELT supera de forma sistemática a la captada por el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). La hipótesis central sostiene que la inflación en México constituye un proceso de empobrecimiento salarial oculto por las métricas oficiales. Se concluye que esta perspectiva abre un debate crítico sobre la política económica y la necesidad de restituir la correspondencia entre valor y vida.

Palabras clave

MELT · Expresión Monetaria · Inflación · Valor del Trabajo · México

1. Introducción

La teoría del valor de Karl Marx ofrece una herramienta analítica que va más allá de la mera observación de precios de mercado. Al descomponer el valor total producido (W) en capital constante (c), capital variable (v) y plusvalor (p), Marx (1867) revela los fundamentos de la explotación capitalista y la creación de riqueza. En este contexto, la categoría de la MELT —Expresión Monetaria del Tiempo de Trabajo— emerge como puente entre el mundo de las horas trabajadas y el de los precios monetarios, permitiendo traducir la fuerza de trabajo en equivalentes monetarios y viceversa.



Imagen. El trabajo asalariado

Este ensayo tiene por objetivo detallar el desarrollo conceptual de la MELT y del valor del dinero (VD), exponer su relevancia para entender la inflación como desvalorización del trabajo, y presentar evidencia empírica. La hipótesis que guía este análisis sostiene que la inflación en México, medida a través de la MELT, refleja un proceso de desvalorización estructural del trabajo humano que no queda captado por el índice oficial de precios (INPC). Así, se contribuye a un debate crítico sobre las políticas económicas y su impacto en la dignidad del trabajo.

2. Producción y valor en Marx

2.1. Descomposición del valor total

Marx (1867/1990) define el valor bruto de un proceso productivo capitalista mediante la ecuación:

$$W = c + v + p$$

Donde:

- c (capital constante): incluye el valor de máquinas, herramientas materias primas y materias auxiliares, que participa en la producción. Marx llama a este componente del ingreso “trabajo muerto” porque no añade nuevo valor, sino que transmite valor ya incorporado.
- v (capital variable): corresponde al salario pagado a los trabajadores. Se denomina

variable porque genera más valor del que cuesta, al apropiarse el capitalista de plusvalor.

- *p* (plusvalor): representa el excedente producido por los trabajadores y no remunerado, base de la ganancia capitalista.

2.2. *Producto neto*

El valor aportado por el trabajo vivo (*v + p*) es lo que Marx considera producto neto (*N*), pues solo ese componente crea valor nuevo:

$$N = v + p$$

Este distingo entre trabajo muerto y trabajo vivo es esencial para comprender la dinámica de la explotación y la generación de plusvalor.

3. **La jornada laboral: trabajo necesario y excedente**

Marx (Marx, 1867, p. 295) analiza la jornada laboral dividiéndola en:

$$L = v + p$$

- *v* (tiempo de trabajo necesario): horas que el trabajador labora para reproducir el valor de su fuerza de trabajo (su salario).
- *p* (tiempo de trabajo excedente): horas trabajadas más allá del tiempo necesario, cuyo valor se apropia el capitalista.

Esta división revela la lógica intrínseca de la explotación: el capitalista extiende o intensifica la jornada para incrementar *p* sin remunerarlo.

4. **La MELT: Expresión Monetaria del Tiempo de Trabajo**

En la medida en que el valor monetario neto de la producción anual (la suma de mercancías producidas por la economía en un periodo) expresa el trabajo social global, entendido como el conjunto de trabajos privados que se validan en el intercambio como trabajo abstracto, el dinero actúa como mediación.

Cada unidad monetaria, por lo tanto, no es neutra: siempre corresponde a una fracción específica de ese trabajo total.

Buscando “resaltar la relación entre lo visible (precios) y lo invisible (trabajo abstracto) del valor, Marx utilizó de manera implícita un coeficiente de conversión que expresa la cantidad de trabajo abstracto representada en cada unidad de la mercancía dineraria” (Nieto Fernández, 2015, p. 78). Sin embargo, nunca lo nombró como categoría científica ni lo formuló explícitamente como variable.

La Expresión Monetaria del Tiempo de Trabajo (MELT, por sus siglas en inglés) designa la relación entre el valor monetario del producto neto y el tiempo de trabajo vivo que lo genera traduce (Kliman, 2020, p. 49):

$$MELT = N / L$$

Donde:

- N es el valor monetario del trabajo vivo ($v + p$).
- L es el total de horas trabajadas.

De este modo, la MELT indica cuántas unidades monetarias (por ejemplo, pesos) equivale una hora de trabajo vivo. Al traducir el tiempo de trabajo a precios, se hace evidente que el dinero no es un simple medio de intercambio, sino la forma social del trabajo.

5. Valor del dinero como tiempo de trabajo

El valor del dinero, entendido como la cantidad de trabajo abstracto representada en cada unidad monetaria, se ha convertido en la variable por excelencia de la llamada Nueva Interpretación de Marx. Al situarlo en el centro del análisis, esta corriente logra establecer un puente metodológico entre las cuentas nacionales y la teoría del valor, permitiendo cuantificar en términos empíricos la relación entre precios y trabajo (véase Foley, 1989).

Este giro conceptual de la nueva interpretación constituye el primer paso de un movimiento más amplio de reinterpretaciones que reivindican la coherencia científica de El capital, demostrando que la obra de Marx no solo ofrece categorías críticas, sino también herramientas operativas para analizar fenómenos contemporáneos como la

inflación, la explotación salarial o la redistribución del ingreso. Así, el valor del dinero no es una categoría secundaria, sino la clave para actualizar la teoría del valor y reabrir el debate sobre la centralidad del trabajo en la economía capitalista:

Esta medida resulta útil para distintos actores: a los trabajadores les ofrece una forma de cuantificar con mayor claridad la pérdida real de poder adquisitivo de sus salarios; a los investigadores críticos les proporciona un instrumento para analizar la relación entre precios visibles y trabajo abstracto invisible, mostrando cómo el dinero encubre procesos de explotación; y a los responsables de política económica les recuerda que las decisiones monetarias nunca son neutras, pues redefinen directamente cuánto trabajo humano logra expresarse en cada unidad monetaria.

Invertir la MELT permite medir cuántas horas de trabajo representa cada peso, lo que convierte al valor del dinero en un indicador crucial para entender la dinámica social de la economía.

$VD = 1 / MELT$

Expresiones alternativas:

$VD \text{ (minutos)} = 60 / MELT$

$VD \text{ (segundos)} = 3600 / MELT$

En última instancia, el valor del dinero como tiempo de trabajo se vuelve un termómetro político y social, capaz de revelar hasta qué punto el dinero refleja dignamente la vida laboral o, por el contrario, la reduce a fracciones cada vez más pequeñas.

6. Inflación desde la perspectiva de la MELT

Hemos visto que del cálculo de la MELT se desprende de manera natural la noción de valor del dinero, pues al invertir esta relación podemos observar cuántas horas de trabajo abstracto quedan contenidas en cada unidad monetaria. Ahora, mostraremos como con estas dos herramientas (la MELT y el valor del dinero) es posible replantear el concepto de inflación.

Desde un análisis objetivo de la economía, la inflación no puede reducirse a la mera variación de precios al consumidor, pues lo que realmente importa es su vínculo con el trabajo humano. En este sentido se sostiene que “la tasa de inflación relevante para la teoría de Marx es la tasa de cambio en la MELT” (Kliman, 2020, p. 268), ya que solo así es posible medir la pérdida de capacidad del dinero para representar trabajo abstracto. Esta perspectiva permite trascender la visión convencional y ubicar la inflación como un fenómeno de desvalorización estructural del

trabajo vivo, más que como un simple aumento generalizado de precios.

Esta forma de medir la inflación supera a la neoclásica porque diferencia entre causas monetarias y causas reales. Además: “Estas distinciones conceptuales no solo son anteriores a toda medición cuantitativa, sino que también diferencian este método de investigación de la economía ortodoxa.” (Freeman, 1998, p. 9)

Un aumento de la MELT significa que se requieren más pesos para expresar una hora de trabajo, reflejando dos causas principales (Kliman, 2020, p. 193):

1. Crecimiento del valor monetario (N) más rápido que del trabajo real (L).
2. Incremento de la cantidad de dinero en circulación sin respaldo en trabajo vivo.

La economía convencional define inflación como aumento general de precios (Samuelson et al., 2010, p. 632). Suelen, como ortodoxos, vincular la ganancia con los niveles de inflación, como si el mero hecho de que los precios suban o bajen fuera determinante. Sin embargo, la perspectiva marxista permite precisar que lo decisivo no es la inflación en sí, sino sus variaciones en el tiempo. Cuando la inflación se acelera, los ingresos por ventas tienden a crecer más rápido que los costos, lo que eleva la tasa nominal de ganancia; cuando

la inflación se desacelera, ocurre lo contrario: los costos absorben una proporción mayor y la ganancia nominal se contrae (Kliman, 2020, p. 192).

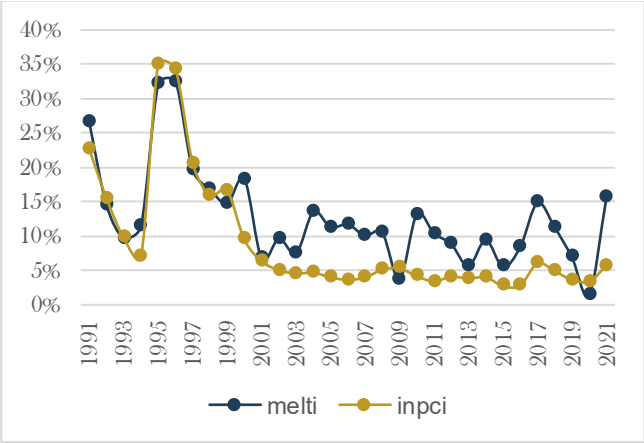
Nuestros datos anuales de México muestran con claridad este patrón.

Para México se estimó la MELT (Expresión Monetaria del Tiempo de Trabajo) como razón entre el Producto Interno Neto a precios corrientes y las horas trabajadas reportadas en la ENOE (Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo). El VD (Valor del Dinero) se obtuvo como su inverso. Se usaron series del SCNM (Sistema de Cuentas Nacionales de México, base 1993 y 2018), PTF (Productividad Total de los Factores) y el IPC (Índice de Precios al Consumidor) del Banco Mundial para control comparativo.

Durante la década de 1990, las tasas de inflación medidas por la MELT se movieron de manera abrupta —del 27% al 15%, luego hasta 33%—, reflejando el impacto de crisis recurrentes. Esas oscilaciones generaron movimientos bruscos en la tasa nominal de ganancia: cada aceleración inflacionaria aumentaba las rentas del capital, cada frenazo las reducía. A partir de los 2000, en cambio, la inflación medida por la MELT se estabilizó en niveles menores (7–15%). Esta aparente “normalidad” no supuso una recuperación estructural, sino todo lo contrario: al eliminar

el impulso que una inflación creciente había dado artificialmente a la rentabilidad nominal, se consolidó una tendencia al estancamiento. En la última década, con tasas de inflación relativamente planas, la MELT siguió creciendo, pero a ritmos más bajos, confirmando que la ganancia nominal perdió su motor monetario y quedó mucho más dependiente de la explotación efectiva del trabajo.

Gráfica 1. México: Inflación medida por la MELT e INPC (1991–2021), índice 1990 = 1



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (SCNM, ENOE) y BM (ÍPC, FP.CPI.TOTL)

La comparación muestra que, tras coincidir en la crisis de 1994–1995, la inflación medida por la MELT se mantiene sistemáticamente por encima del INPC. Mientras el índice oficial refleja estabilidad de precios desde los 2000, la MELT revela una pérdida persistente del valor del dinero frente al trabajo humano. Esto confirma que la política monetaria ha contenido los precios, pero no ha detenido la

desvalorización estructural del trabajo en México.

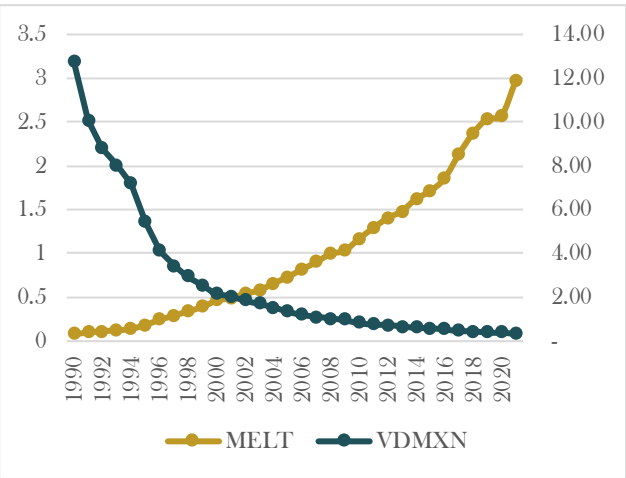
7. Expresión monetaria del tiempo de trabajo mexicano y valor de los nuevos pesos mexicanos.

Al observar la evolución de la MELT y del valor del dinero en México entre 1991 y 2021, se hace evidente un proceso de transformación profunda en la relación entre trabajo y moneda. Mientras en los primeros años de la serie la MELT se mantenía en niveles muy bajos (alrededor de 0.08 pesos por hora en 1991), su crecimiento fue constante y acelerado hasta superar los 2.9 pesos por hora en 2021. Esta trayectoria significa que, con el paso del tiempo, se requirió una cantidad creciente de pesos para expresar la misma hora de trabajo, señal clara de un deterioro estructural en la capacidad del dinero para representar el valor generado por la fuerza de trabajo.



Fotografía. Peso mexicano

Gráfica 2. México: Evolución de la MELT y del Valor del Dinero (1991–2021), pesos corrientes



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (SCNM, ENOE) y BM (ÍPC, FP.CPI.TOTL)

8. Reflexión final: valor, clase y política monetaria.

El peso mexicano pasó de contener horas de trabajo a apenas minutos: de más de 12 horas en 1991 a menos de 20 minutos en 2021. Aunque el INPC reporta estabilidad de precios desde los 2000, la MELT y el valor del dinero muestran una erosión estructural del trabajo como medida de la riqueza. La política monetaria, en vez de preservar el vínculo entre dinero y valor, ha institucionalizado la desvalorización del trabajo bajo la retórica de estabilidad inflacionaria.

Este hallazgo obliga a replantear la relación entre inflación, salarios reales y productividad. La supuesta “estabilidad” convive con una caída persistente del poder adquisitivo del salario y con un disciplinamiento de la clase

trabajadora propio del modelo neoliberal. El contraste con otras economías latinoamericanas sugiere que la experiencia mexicana no es aislada, sino parte de un patrón regional de subordinación del trabajo al capital financiero.

Se abre así una agenda crítica: vincular la MELT con desigualdad y distribución funcional del ingreso; explorar cómo la desvalorización del dinero afecta la rentabilidad real frente a la nominal; y articular estos hallazgos con los debates globales sobre inflación y política monetaria. Más que un ejercicio técnico, se trata de reinstalar al trabajo vivo como medida fundamental de la riqueza y como eje de cualquier alternativa económica que pretenda restituir la correspondencia entre valor y vida.

Referencias

Foley, D. K. (1989). Para entender el capital: La teoría económica de Marx. Fondo de Cultura Económica.

Freeman, A. (1998). TIME, THE VALUE OF MONEY AND THE QUANTIFICATION OF VALUE. University Library of Munich, Germany.

Kliman, A. (with Murcia López, G., & Dorado Seldas, A.). (2020). Reivindicando «El capital»

de Marx: Una refutación del mito de su incoherencia. El Viejo Topo.

Marx, K. (1867). El Capital: Crítica de la economía política. Libro primero: El proceso de producción del capital (20.a-02-2017.a ed.). Siglo XXI de España Editores. https://www.sigloxxieditores.com/libro/el-capital-obra-completa_17971/

Nieto Fernández, M. (2015). Cómo funciona la economía capitalista: Una introducción a la teoría del valor-trabajo de Marx. Escolar y Mayo.

Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D., & Samuelson, P. A. (2010). Economía: Con aplicaciones a Latinoamérica (19a ed). McGraw-Hill.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (s. f.-a). Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), Cuenta de producción total, Base 1993. INEGI. Recuperado el 23 de agosto de 2025 de <https://www.inegi.org.mx>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (s. f.-b). Cuentas Económicas y Ecológicas de México, Base 2018. INEGI. Recuperado el 23 de agosto de 2025 de <https://www.inegi.org.mx>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (s. f.-c). Indicadores económicos.

INEGI. Recuperado el 23 de agosto de 2025 de <https://www.inegi.org.mx>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2013). Productividad total de los factores (PTF), tabulados 2013. INEGI. Recuperado el 23 de agosto de 2025 de <https://www.inegi.org.mx/programas/ptf/2013/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (s. f.-d). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Tabulados. INEGI. Recuperado el 23 de agosto de 2025 de <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/>

Banco Mundial. (s. f.). Índice de precios al consumidor (CPI, FP.CPI.TOTL). Banco Mundial Data. Recuperado el 23 de agosto de 2025 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL>

Notas

¹Estudiante de núcleo terminal en la licenciatura en Economía. Principales intereses: Teoría monetaria, teoría del valor inflación, ciclos de crecimiento y Economía Marxista, dialogo a Marx con la Teoría Monetaria Moderna (TMM). Contacto: boullosaraul@gmail.com

Todas las fotografías e ilustraciones usadas dentro del texto son libres de derecho de autor según sus páginas de origen.



Fotografía. Niños con ordenadores portátiles.

Brechas salariales por género en salud y asistencia social en México

Desigualdad salarial y pobreza laboral por género en México: diagnóstico y evaluación

Más allá del envío: Un análisis de las políticas fiscales en México sobre las remesas y sus efectos en los hogares receptores

Narcisismo e individualismo en la sociedad neoliberal: un análisis del discurso

Consideraciones de la producción y comercialización del mango en México

Renta tecnológica y activos intangibles: Microsoft en el capitalismo cognitivo transnacional

Desvalorización del trabajo humano: Una lectura marxista de la inflación en México

Video. Rezago educativo en infancias trabajadoras del sector cañero en Veracruz

Rezago educativo en infancias trabajadoras del sector cañero en Veracruz (2010-2020)

Karen Andrea Nemesio González

Tercer semestre

Resumen

Este video analiza el rezago educativo de la infancia trabajadora en el sector cañero de Veracruz entre 2010 y 2020, desde una perspectiva crítica marxista. A partir de un enfoque estructural, se argumenta que el trabajo infantil no es un fenómeno aislado, sino una manifestación de la reproducción de la pobreza y la desigualdad bajo el capitalismo periférico. Se

utilizan datos del INEGI, CONEVAL, OIT, UNICEF y Save the Children para evidenciar las condiciones

laborales, educativas y familiares que enfrentan niños y niñas que se incorporan tempranamente a la caña, mostrando altas tasas de deserción escolar, bajos niveles de escolaridad e inserción en trabajos precarios. El análisis teórico se apoya en autores como Karl Marx,

Nicos Poulantzas y Mercedes González de la Rocha para explicar cómo el Estado, las políticas públicas fragmentadas y las estrategias de sobrevivencia de los hogares pobres contribuyen a consolidar un sistema que excluye estructuralmente a la infancia rural del derecho a la educación. El video concluye que el rezago

educativo es un mecanismo funcional a la reproducción de las relaciones de producción capitalistas, por lo que su erradicación requiere una transformación profunda de las estructuras económicas, sociales y educativas que lo permiten y lo legitiman.

Enlace al video: <https://youtu.be/fo6k-qzMEr0>



