

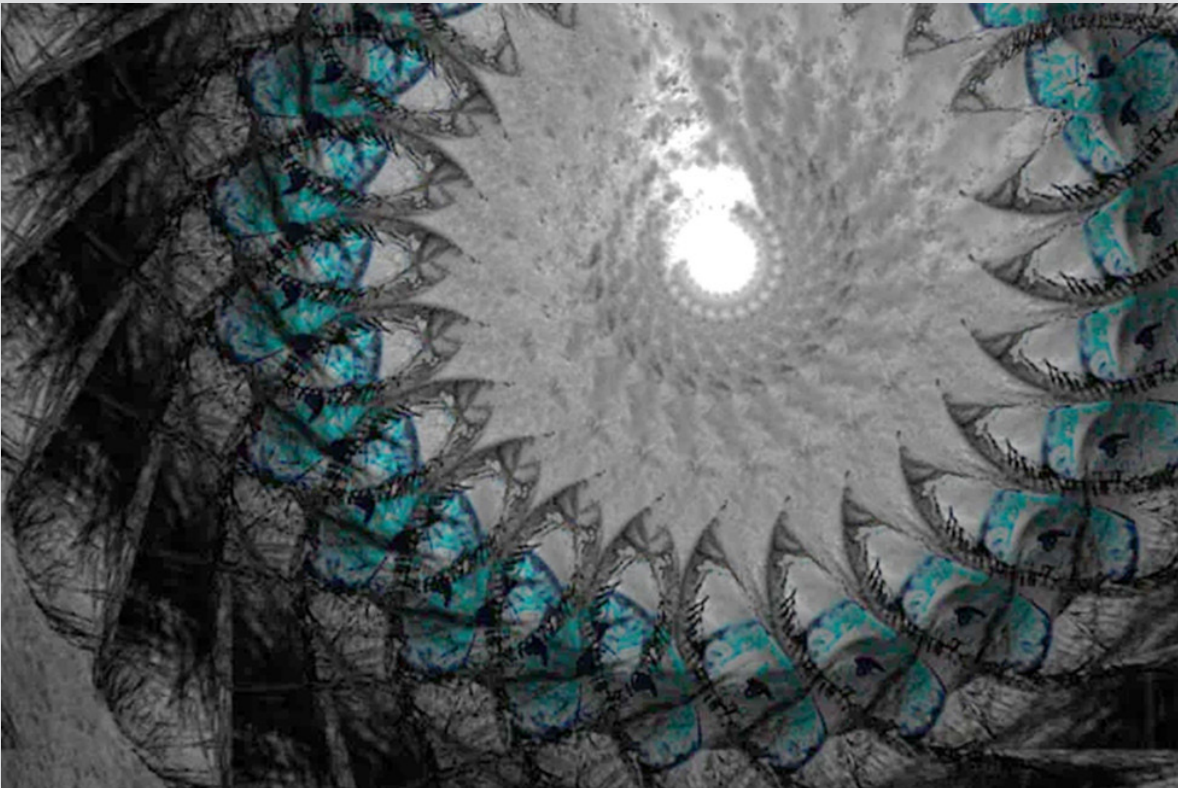
ISSN: 3061-8053

A P O R T E S

N U E V A É P O C A

Revista de la Facultad de Economía
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Año 2, No. 3, Noviembre 2025-Abril 2026



BUAP | Facultad
de Economía

Directorio

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Rectora

Dra. María Lilia Cedillo Ramírez

Secretario General

Mtro. Damián Hernández Méndez

Vicerrector de Investigación y Estudios de Posgrado

Dr. Ygnacio Martínez Laguna

Directora General de Publicaciones

Dra. Mary Kriss Parra Górriz

Facultad de Economía

Director

Dr. Juan Alberto Vázquez Muñoz



Editora Responsable

Dra. Sylvia Beatriz Guillermo Peón

Director Fundador

Dr. Jaime Eduardo Estay Reyno

Directora Adjunta

Dra. Liliana Estrada Quiroz

Comité Editorial

Dra. Lilián Albornoz Mendoza, Universidad Autónoma de Yucatán. México. Marcela Amaro Rosales, Universidad Nacional Autónoma de México. México. Dra. Karla Susana Barrón Arreola, Universidad Autónoma de Nayarit. México. Dra. Carole Brugeilles, Universidad Paris Nanterre-CRESPPA. Francia. Dr. Leandro Bruno Santos, Universidad Federal Fluminense. Brasil. Dr. Orlando Caputo Leiva, Centro de Estudios de Transnacionalización, Economía y Sociedad. Chile. Dra. Blanca Laura Cordero Díaz, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. México. Dra. Isabella Giunta, Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN). Ecuador. Dr. Carlos Ibarra Niño, Universidad de las Américas, Puebla. México. Dr. Arturo Lara Rivero, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco. México. Santos López Leyva, Universidad Autónoma de Baja California. México. Dr. Leonardo Federico Manchón Cohan, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco. México. Dra. Erika Vanessa Moreira, Universidad Federal Fluminense. Brasil. Dra. Elisa Ortega Velázquez, Universidad Nacional Autónoma de México. México. Dr. Samuel Ortiz Velásquez, Universidad Nacional Autónoma de México. México. Dr. Ryszard E. Rozga Luter, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco. México. Dra. Seyka Verónica Sandoval Cabrera, Universidad Nacional Autónoma de México. México. Dr. Germán Vázquez Sandrín, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. México. Dr. Javier Alberto Vadell, Pontificia Universidad Católica de Minas Gerais. Brasil. Dra. María Eugenia Zavala. El Colegio de México / Universidad Paris Ouest Naterre La Défense. México/Francia

Consejo de Redacción

Dra. Ada Celsa Cabrera García
Dr. Juan Reyes Álvarez
Dr. Luis Augusto Chávez Maza
Dra. María Isabel Angoa Pérez
Dra. Michelle Taxis Flores
Dra. Suri Saraí Meléndez Totolhua

Soporte Técnico (Hosting BUAP)

Mtro. Javier Tolentino Ramírez

CINTILLO LEGAL

APORTES NUEVA ÉPOCA, Año 2, No. 3, Noviembre 2025 a Abril 2026, es una difusión periódica semestral editada por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, con domicilio en 4 sur número 104, Colonia Centro Histórico, Puebla, Puebla, C.P.72000 y difundida a través de la Facultad de Economía de la BUAP, con domicilio en Avenida San Claudio y 22 Sur, Ciudad Universitaria, Colonia San Manuel Puebla, Pue. C.P. 72570, México. Tel (52) 222 229 5500 ext. 7820, <https://aportesnuevaepoca.buap.mx/index.php/aportes> Editora responsable: Dra. Sylvia Beatriz Guillermo Peón, correo electrónico: revista.aportes@correo.buap.mx. Reserva de Derechos al uso exclusivo 04-2024-112713333400-203. ISSN: 3061-8053, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor de la Secretaría de Cultura. Responsable de la última actualización de este número la Facultad de Economía, Sylvia Beatriz Guillermo Peón, con domicilio en Avenida San Claudio y 22 Sur, Ciudad Universitaria, Colonia San Manuel. Puebla, Pue. C.P. 72570, México. Tel (52) 222 229 5500 ext. 7820; fecha de la última modificación de este número: octubre de 2025.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la difusión.

Aportes Nueva Época se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución-No-Comercial-SinDerivadas.

Sitio implementado por el equipo de la Subdirección de Revistas Académicas y Publicaciones Digitales de la Dirección General de Publicaciones y Fomento Editorial de la UNAM sobre la plataforma OJS3/PKP.

Corrección y cuidado editorial

CARIME editores

Portada: Carlos Larios

Fotografía abstracta: En qué consiste, ejemplos, consejos y técnicas - Fotolarios

<https://www.fotolarios.es/2024/03/fotografia-abstracta.html>

Esta obra está publicada bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional.

Coordinadora del Número:

Dra. Michelle Taxis Flores

A P O R T E S

N U E V A É P O C A

**Revista de la Facultad de Economía
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla**

Año 2 | No. 3 | Noviembre 2025 – Abril 2026

Índice general

Presentación de la Revista

<i>Sylvia Beatriz Guillermo Peón</i>	8
--	---

Sección Aportes

Factores sociodemográficos y percepción de inseguridad en la disposición para contratar seguros vehiculares en México

<i>Martín Alberto Rodríguez Brindis, Isúa Jonadab Escobar Laparra y José Humberto Peña Tevera</i>	11
---	----

Aportes sobre el efecto del crecimiento económico, la desigualdad y el ingreso en la movilidad socioeconómica

<i>Alejandro Miguel Castañeda-Valencia</i>	37
--	----

De la movilidad humana a la integración social:
Tijuana como espacio de encuentro y tensión migratoria

<i>José Gabriel Aguilar Barceló, Karina Isabel Salinas Solís y Dulce María Peraza Álvarez</i>	73
---	----

Cosiendo territorios: Configuración productiva y reapropiación espacial en la industria del vestido poblana

<i>Itzel Castillo González</i>	95
--------------------------------------	----

Alfabetización financiera y expectativas en jóvenes universitarios de la UABC: análisis comparativo por área de conocimiento.

<i>Michelle Yathzari Ascencio Zúñiga, Roberto Iván Fuentes Contreras y Karina Salinas</i>	117
---	-----

Sección Foro

Mujeres rurales y construcción de saberes e identidad local a partir de la agricultura y la alimentación

<i>Gabriela Barrón Álvarez y Rosa Patricia Román Reyes</i>	145
--	-----

A P O R T E S

N U E V A É P O C A

Facultad de Economía • BUAP

Presentación de la revista

A un año de haber iniciado la publicación de la revista Aportes Nueva Época, en continuidad con la versión impresa de la revista Aportes, nos complace presentar a nuestros lectores el Número 3 de la revista, comenzando así el Año 2. Ha sido un año lleno de retos en el que ha aflorado el valioso compromiso de académicos de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, que siguen haciendo posible la continuidad de este espacio de difusión de la ciencia económica y ciencias sociales afines.

En esta ocasión, y como parte de nuestro compromiso por mejorar la difusión y el impacto científico de los artículos publicados en Aportes Nueva Época, nos congratulamos en informar a la comunidad científica, que la revista ya cuenta con formatos especiales XML-JATS, HTML, así como EPUB, los cuales permiten incrementar las citas y el factor de impacto de los artículos publicados, ya que con mayor facilidad pueden ser encontrados, leídos e indizados por los motores de búsqueda más comunes, ya que son incorporados en bases de datos y repositorios internacionales. Sin duda, la disponibilidad de los artículos en estos formatos de publicación beneficia a nuestros autores colaboradores de cada número publicado, así como a nuestros lectores al ser fácilmente localizable un artículo en la web mediante las palabras clave¹. Este logro ha sido posible con el valioso apoyo brindado por el Vicerrector de Investigación y Estudios de Posgrado, Dr. Ygnacio Martínez Laguna, a quien agradecemos su interés por dar continuidad a este proyecto institucional. De igual manera agradecemos al Dr. Ricardo Villegas Tovar, quien, como parte del equipo de la misma Vicerrectoría, ha proporcionado apoyo en varios procesos de gestión de la revista.

El Número 3 de Aportes Nueva Época ha recibido también especial apoyo del Dr. Israel Gerardo García Pérez y del Dr. Alberto Castañón Herrera, quienes, bajo la organización de la Coordinación de la Maestría en Economía, así como de la Dirección de la revista, han colaborado con su valioso tiempo impartiendo módulos en Diplomados y talleres con la finalidad de generar recursos para el financiamiento de la revista.

El Número 3 de Aportes Nueva Época pone nuevamente de manifiesto nuestro empeño por la difusión de producción científica derivada de investigaciones con rigor científico y calidad académica. Este número se conforma de cinco artículos en la sección Aportes y un artículo en la sección Foro. La sección Aportes abre con el artículo “Factores sociodemográficos y percepción de inseguridad en la disposición para contratar seguros vehiculares en México” de los autores Martín Alberto Rodríguez Brindis, Isúa Jonadab Escobar Laparra y José Humberto Peña Tevera. Siendo la inseguridad un tema relevante en México, el artículo presenta evidencia empírica sobre la forma en que contextos de riesgo percibido modifican el comportamiento de consumo de seguros para automóvil. Con datos provenientes de la aplicación de una encuesta en un entorno urbano, los autores estiman un modelo *logit ordenado* y encuentran que la probabilidad de que un individuo esté totalmente dispuesto a

¹ García Boyé, J.L. (2021). Las ventajas de utilizar XML-JATS en revistas científicas. *Aula Magna 2.0*. [Blog]. Recuperado de: <http://cuedespyd.hypotheses.org/8881>

contratar un seguro vehicular no solamente se ve influenciada por la capacidad económica o patrimonial, sino que también se incrementa con situaciones relacionadas con el entorno y las emociones vinculadas a la seguridad personal. Así también, los autores encuentran que factores sociodemográficos como la escolaridad y la edad, incrementan la probabilidad de estar totalmente dispuesto a la contratación de un seguro vehicular, lo que, acorde a su análisis, se relaciona con una mayor comprensión de los beneficios asociados a la prevención de riesgos financieros y una mayor aversión al riesgo con la edad.

El segundo artículo, titulado “Aportes sobre el efecto del crecimiento económico, la desigualdad y el ingreso en la movilidad socioeconómica” de Alejandro Miguel Castañeda Valencia, presenta una investigación sobre macromovilidad social, estimando un modelo econométrico con datos para 55 países. Los principales hallazgos de esta investigación pueden resumirse en el importante papel que tienen la desigualdad y el ingreso per cápita en la movilidad social de los países, en comparación con el papel que tiene el crecimiento económico. Así, el autor concluye que las mejores condiciones para la movilidad social se presentan en países con desigualdad baja e ingresos altos, indistintamente del nivel de crecimiento económico, y que los países con PIB *per cápita* bajo y desigualdad baja tienen un grado de movilidad cercano al de países con PIB *per cápita* alto, pero desigualdad alta. Una aportación importante del trabajo es la evidencia encontrada respecto al crecimiento económico y su efecto en la movilidad social; el autor encuentra que hay un umbral temporal que no hace referencia a una magnitud de las tasas de crecimiento, sino a la capacidad de mantener una tasa de crecimiento económico determinada durante un periodo determinado.

En el tercer artículo de la sección Aportes, con título “De la movilidad humana a la integración social: Tijuana como espacio de encuentro y tensión migratoria” de José Gabriel Aguilar Barceló, Karina Isabel Salinas Solís y Dulce María Peraza Álvarez, se aborda el tema de la migración en México como país de origen, tránsito, destino y retorno de migrantes, condición que se hace evidente en la frontera norte. En particular, los autores presentan un estudio de caso en el que se analiza la interacción entre flujos migratorios y dinámicas locales, tomando a Tijuana, Baja California, como caso representativo de reconfiguración identitaria y social. Teniendo como fuente de información la aplicación en campo de dos cuestionarios, los autores realizan un análisis tanto de la opinión de la población migrante como de la percepción de diversos segmentos de la sociedad en Tijuana respecto a la comunidad migrante en la región. Además, plantean un modelo *logit* para estimar la probabilidad de que una persona mexicana residente de Tijuana manifieste tolerancia o rechazo hacia la comunidad migrante internacional. Los hallazgos del estudio indican que la tolerancia hacia la comunidad migrante en Tijuana no se explica principalmente por características demográficas, sino por las percepciones sobre identidad nacional y economía, así como al entorno familiar.

En el cuarto artículo de la sección Aportes titulado “Cosiendo territorios: Configuración productiva y reapropiación espacial en la industria del vestido poblana”, su autora, Itzel Castillo González, analiza la configuración productiva y reapropiación espacial de la industria del vestido, bajo el modelo de maquila, en 10 municipios del estado de Puebla entre los años 2000 y 2020, y logra visibilizar la nueva organización de las unidades productivas en el territorio. La autora presenta un análisis del contexto global y mexicano de la industria de maquila del vestido que permiten comprender la situación de esta industria en Puebla, la cual es explicada ampliamente. En el artículo la autora concluye que las modificaciones de

la industria y sus estrategias globales han reestructurado su composición y su espacialidad, originando que sean ahora los países asiáticos los que lideran la cadena del vestido mientras que México ha disminuido su participación global. En cuanto a la configuración productiva de la industria del vestido en Puebla, la autora señala que en el período 2018-2019, la subcontratación propició el incremento económico de micro establecimientos, empleo, valor agregado, productividad e inversión de las tres regiones poblanas donde se localiza esta industria. La autora concluye señalando que los factores de localización y disponibilidad de mano de obra explican la configuración espacial de esta industria en Puebla.

La sección Aportes se cierra con el quinto artículo titulado “Alfabetización financiera y expectativas en jóvenes universitarios de la UABC: análisis comparativo por área de conocimiento” cuyos autores son Michelle Yathzari Ascencio Zúñiga, Roberto Iván Fuentes Contreras y Karina Salinas. Mediante el diseño y la aplicación de un Experimento Controlado Aleatorizado (ECA) con estudiantes de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC), campus Tijuana, los autores analizan la influencia de los sesgos cognitivos y las emociones en la alfabetización financiera y en las expectativas de futuro de estudiantes universitarios, considerando su área de conocimiento como variable estructural. Utilizando la técnica de Análisis de Varianza, comparan entre grupos de intervención y por área de conocimiento, los efectos promedio de las intervenciones. Los resultados del estudio confirman que la alfabetización financiera universitaria no es homogénea entre áreas de conocimiento y que las dimensiones de Conocimiento y Sesgos Cognitivos son las más sensibles tanto a la formación académica como al tipo de intervención recibida. De acuerdo con los autores, los hallazgos del estudio sugieren la necesidad de diseñar programas de educación financiera diferenciados y contextualizados por disciplina, que fortalezcan el conocimiento conceptual y favorezcan la integración de los jóvenes al sistema financiero formal.

Finalmente, la sección Foro en este ejemplar, contiene un artículo titulado “Mujeres rurales y construcción de saberes e identidad local a partir de la agricultura y la alimentación” de Gabriela Barrón Álvarez y Rosa Patricia Román Reyes. En el artículo, las autoras buscan identificar las características de las prácticas y hábitos alimentarios con el fin de analizar la construcción de saberes, así como la identidad local que mujeres rurales de la comunidad de San Antonio Acahualco municipio de Zinacantepec, Estado de México, han construido y adquirido a través de la actividad agrícola familiar. El trabajo de campo realizado con un enfoque cualitativo permite a las autoras aportar reflexiones al debate sobre el papel que desempeña la agricultura familiar en las posibilidades de desarrollo para los territorios rurales, y en particular del papel de las mujeres rurales como agentes clave en la construcción y transmisión de conocimientos y de identidad a través de la agricultura y la alimentación para asegurar la sobrevivencia de las unidades familiares.

Es así como este nuevo número de la revista, que se caracteriza por la diversidad temática, pretende contribuir al conocimiento, a la reflexión y a la difusión de realidades sociales que se viven en distintos espacios geográficos de nuestro país.

Sylvia Beatriz Guillermo Peón
Directora y Editora Responsable
Revista *Aportes Nueva Época*

A P O R T E S

N U E V A É P O C A

Facultad de Economía • BUAP

Factores sociodemográficos y percepción de inseguridad en la disposición para contratar seguros vehiculares en México

Sociodemographic factors and perceived insecurity in the willingness to purchase vehicle insurance in Mexico

Martín Alberto Rodríguez Brindis

Escuela Bancaria y Comercial, Campus Chiapas

ma.rodriguez035@ebc.edu.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6268-1604>

Isúa Jonadab Escobar Laparra

Escuela Bancaria y Comercial, Campus Chiapas

ij.escobar@ebc.edu.mx

ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-0843-8371>

José Humberto Peña Tevera

Escuela Bancaria y Comercial, Campus Chiapas.

jh.pena@ebc.edu.mx

ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-6762-2670>

Resumen

Este estudio analiza la relación entre factores sociodemográficos, percepción de inseguridad y disposición para contratar seguros vehiculares en México. A partir de una encuesta aplicada a una muestra de 540 personas, se estima un modelo logit ordenado para identificar los determinantes que influyen en la intención de contratar o ampliar una póliza. Los resultados muestran que la percepción de inseguridad en el transporte público y en el hogar, el nivel de ingreso, la edad y la escolaridad tienen efectos significativos sobre dicha disposición. Asimismo, se calcula el efecto marginal de cada variable para facilitar la interpretación sustantiva de los hallazgos. El estudio aporta evidencia empírica sobre la forma en que contextos de riesgo percibido modifican el comportamiento de consumo de seguros, ofreciendo implicaciones relevantes para diseñadores de política y actores del sector asegurador.

Recibido: Agosto 17 2025

Aceptado: Septiembre 22 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

Palabras clave: Percepción de inseguridad; seguros vehiculares; disposición a contratar; modelo logit ordenado; factores sociodemográficos.

Abstract

This study examines the relationship between sociodemographic factors, perceived insecurity, and the willingness to purchase vehicle insurance in Mexico. Based on a survey administered to a sample of 540 individuals, an ordered logit model is estimated to identify the determinants influencing the intention to acquire or expand a policy. The results indicate that perceived insecurity in public transportation and at home, income level, age, and educational attainment have significant effects on such willingness. Furthermore, the marginal effect of each variable is calculated to facilitate the substantive interpretation of the findings. The study provides empirical evidence on how contexts of perceived risk shape insurance consumption behavior, offering relevant implications for policymakers and stakeholders in the insurance sector.

Keywords: Perceived insecurity; vehicle insurance; willingness to purchase; ordered logit model; sociodemographic factors.

JEL: G22, D12, C25

1. Introducción

En las últimas dos décadas, el mercado de seguros vehiculares ha experimentado una transformación significativa, impulsada por la digitalización, la sofisticación de los productos y una creciente sensibilidad frente a los riesgos urbanos (Swiss Re Institute, 2023). No obstante, en contextos marcados por altos niveles de inseguridad ciudadana, la decisión de contratar un seguro automotriz no siempre responde a una lógica puramente económica, sino que incorpora percepciones subjetivas, emociones y estrategias adaptativas ante la incertidumbre (Graminha y Afonso, 2022).

En México, país donde la inseguridad vial y urbana figura como una de las principales preocupaciones sociales (INEGI, 2023), persiste una baja penetración del seguro vehicular, a pesar de su obligatoriedad legal en varias entidades federativas. Esta paradoja plantea preguntas fundamentales sobre los determinantes que motivan (o inhiben) la contratación de seguros, especialmente entre quienes están expuestos a entornos de riesgo. Mientras la literatura tradicional ha enfatizado la racionalidad instrumental del aseguramiento (Arrow, 1963; Mossin, 1968), enfoques más recientes abogan por integrar marcos conductuales y contextuales que expliquen de manera más precisa el comportamiento de los consumidores (Kumar & Thanigaimani, 2025).

Este artículo examina la relación entre la percepción de inseguridad y la disposición a contratar un seguro vehicular en México. A partir de una encuesta estructurada aplicada a conductores y potenciales asegurados, se estimó un modelo logit ordenado que permite identificar los factores sociodemográficos y perceptuales que influyen en la intención de aseguramiento. El análisis considera tanto dimensiones subjetivas de la inseguridad como variables de control clave, entre ellas el ingreso, la escolaridad y la ocupación, buscando aportar evidencia empírica relevante para el diseño de estrategias comerciales y de política pública.

El estudio se sitúa en la intersección entre economía del comportamiento, teoría del riesgo y estudios urbanos, y ofrece una lectura alternativa del mercado asegurador al subrayar que la contratación de seguros, lejos de ser una simple decisión financiera, también responde a percepciones, miedos y contextos sociales. Al hacerlo, busca contribuir al diálogo académico y práctico sobre cómo entender y atender mejor las decisiones de aseguramiento en entornos urbanos complejos.

2. Marco teórico

El aseguramiento vehicular ha sido tradicionalmente abordado desde perspectivas económicas centradas en la teoría de la decisión bajo incertidumbre. No obstante, en contextos marcados por la inseguridad y la desconfianza institucional, las motivaciones para contratar un seguro rebasan el cálculo racional de costos y beneficios. Este marco teórico articula tres dimensiones clave: la racionalidad económica del aseguramiento, el papel de la percepción subjetiva del riesgo y los determinantes sociodemográficos de la demanda de seguros.

2.1 La disposición a contratar seguros: determinantes y racionalidad económica

En la teoría económica clásica, la decisión de contratar un seguro se enmarca en el modelo de utilidad esperada. Bajo este enfoque, los individuos buscan protegerse ante eventos inciertos que podrían afectar negativamente su patrimonio, y lo hacen transfiriendo ese riesgo a una compañía aseguradora mediante el pago de una prima (Arrow, 1963). Este comportamiento es característico de agentes aversos al riesgo, quienes prefieren una pérdida cierta y acotada (la prima) a una pérdida incierta pero potencialmente catastrófica (Mossin, 1968).

No obstante, diversos estudios empíricos han cuestionado la validez universal de este modelo, especialmente en entornos donde las decisiones están influenciadas por factores emocionales, sociales e institucionales. La teoría del comportamiento ha documentado que las personas no siempre evalúan riesgos y beneficios de forma objetiva, sino que se ven influenciadas por heurísticas, sesgos cognitivos y contextos de referencia (Tversky y Kahneman, 1979; Graminha y Afonso, 2022). Esta línea de pensamiento ha dado lugar a modelos más amplios que reconocen la complejidad del proceso de toma de decisiones en materia de aseguramiento.

En el caso específico del seguro vehicular, la decisión puede estar guiada no sólo por la estimación del riesgo de accidente o robo, sino también por factores como la presión normativa (por ejemplo, exigencias legales), el estatus social asociado al aseguramiento, o la búsqueda de tranquilidad emocional (Kumar & Thanigaimani, (2025). Estos factores no siempre se capturan en los modelos económicos tradicionales, lo que plantea la necesidad de integrar perspectivas psicológicas y sociales en el análisis del comportamiento del consumidor de seguros.

2.2 Percepción de inseguridad y contratación de seguros

La percepción de inseguridad se ha consolidado como una variable explicativa significativa en el estudio del comportamiento individual, particularmente en decisiones vinculadas con

la protección del patrimonio. En el contexto urbano latinoamericano, caracterizado por altos niveles de criminalidad y baja confianza en las instituciones, esta percepción actúa como un detonante de estrategias defensivas, entre ellas la contratación de seguros (Ceobanu, 2011).

Diversas investigaciones han documentado que la percepción subjetiva del riesgo, más que la victimización objetiva, influye de manera determinante en la conducta de prevención y protección de los individuos (Liska *et al.*, 1982; Rader y Haynes, 2011). Esta percepción se construye a partir de experiencias personales, narrativas mediáticas y el entorno inmediato, lo que puede generar una sobreestimación del riesgo real y llevar a una mayor demanda de mecanismos compensatorios como el seguro vehicular (Warr, 2000).

En el ámbito específico del transporte, estudios recientes han identificado que la sensación de inseguridad en el espacio público y en el uso del transporte colectivo está asociada con un aumento en la propensión a contratar seguros relacionados con el automóvil. Esto responde a una lógica adaptativa en la que los individuos buscan controlar los riesgos percibidos mediante herramientas formales que les brinden certidumbre.

Así, el presente estudio se inserta en una agenda que reconoce la relevancia de las percepciones como motores del comportamiento y que propone una lectura contextualizada del aseguramiento vehicular como respuesta ante entornos urbanos inseguros.

2.3 Determinantes sociodemográficos en la contratación de seguros

Las características sociodemográficas de los individuos han sido ampliamente reconocidas como determinantes de la demanda de seguros, incluyendo el seguro vehicular. Variables como la edad, el ingreso, la escolaridad y la ocupación no sólo reflejan condiciones económicas y de ciclo de vida, sino también actitudes diferenciales frente al riesgo y capacidades de acceso al mercado asegurador.

Diversos estudios han mostrado que a mayor ingreso, mayor es la probabilidad de contratar seguros, lo cual responde a una mayor capacidad de pago, pero también a una mayor valorización de la protección patrimonial (Outreville, 2013). De igual forma, la escolaridad se ha vinculado con una mejor comprensión de los productos financieros y una mayor disposición a participar en mercados formales de aseguramiento (Fang *et al.*, 2008).

La edad también tiene un papel relevante. Las personas jóvenes tienden a subestimar los riesgos o a priorizar otros gastos, mientras que los adultos mayores suelen mostrar una mayor aversión al riesgo y preferencia por la protección financiera (Browne y Kim, 1993). La ocupación, por su parte, se ha asociado con distintos niveles de estabilidad económica, acceso a información financiera y percepción de vulnerabilidad, influyendo en la probabilidad de asegurarse.

Aunque estos determinantes han sido documentados en contextos diversos, su efecto puede variar según el nivel de desarrollo del país, la penetración del mercado asegurador y las condiciones institucionales locales. En el caso mexicano, estudios recientes han señalado que la contratación de seguros está fuertemente concentrada en sectores de mayores ingresos y escolaridad, lo que sugiere una brecha de acceso y comprensión financiera que limita la cobertura general del mercado.

2.4 La percepción subjetiva del riesgo y su impacto en el aseguramiento

Más allá de los factores económicos y sociodemográficos, la decisión de contratar un seguro está profundamente influida por la percepción subjetiva del riesgo. Esta percepción, que puede diferir sustancialmente del riesgo objetivo, es moldeada por experiencias personales, información disponible y elementos del entorno como la inseguridad o la desconfianza institucional (Slovic, 1987).

En contextos de alta criminalidad, como algunas zonas urbanas de México, la percepción de inseguridad puede actuar como catalizador de decisiones preventivas, entre ellas la contratación de seguros vehiculares. De acuerdo con investigaciones recientes, cuando los individuos perciben que su entorno inmediato está marcado por una elevada probabilidad de robo o violencia, tienden a mostrar una mayor disposición a asegurarse, incluso si sus características económicas o sociodemográficas no lo sugerirían (Guan *et al.*, 2020).

Este efecto está estrechamente relacionado con la teoría de la valencia afectiva, según la cual los juicios de riesgo están mediados por emociones como el miedo, la ansiedad o la preocupación. Slovic *et al.* (2004) demostraron que dichas emociones pueden intensificar la percepción de amenaza y motivar conductas defensivas, como el aseguramiento.

En el caso del seguro vehicular, la percepción de inseguridad no se limita a hechos directos, como haber sido víctima de un delito, sino que se extiende a elementos indirectos: conocer a alguien que lo ha sido, circular por zonas de riesgo, o estar expuesto a narrativas mediáticas sobre violencia. Estas dimensiones subjetivas del riesgo constituyen un componente clave del modelo analítico propuesto y justifican la inclusión de variables como la inseguridad percibida en transporte, en el hogar y en espacios públicos.

2.5 Factores contextuales e institucionales en el acceso al seguro vehicular

La decisión de contratar un seguro no ocurre en el vacío. Está condicionada por factores estructurales, institucionales y contextuales que moldean tanto la oferta como la demanda de servicios aseguradores. Entre estos, destacan el grado de penetración del mercado asegurador, la confianza en las instituciones financieras, la regulación estatal, y la cultura aseguradora predominante en la sociedad (Banco Mundial, 2021).

En México, la contratación de seguros vehiculares está marcada por una doble paradoja. Por un lado, existe un marco regulatorio que obliga a contar con un seguro de responsabilidad civil para circular en vías federales. Por otro, la baja fiscalización y la escasa cultura del aseguramiento hacen que esta obligación sea ampliamente incumplida. Según la AMIS (2023), sólo 3 de cada 10 vehículos particulares en el país están asegurados, lo cual pone en evidencia una barrera estructural de acceso y cumplimiento.

El acceso a canales de distribución de seguros, como agentes, plataformas digitales o instituciones bancarias, también representa una condición contextual relevante. En zonas rurales o periurbanas, donde estos canales son limitados o inexistentes, la probabilidad de contratación es significativamente menor (Platteau *et al.*, 2017). De igual forma, la confianza del consumidor en las aseguradoras, construida sobre la base de experiencias previas, transparencia de los contratos y resolución de siniestros, puede incentivar o inhibir la demanda.

En suma, los factores contextuales no sólo condicionan la capacidad de los individuos para acceder a un seguro, sino que también influyen subjetivamente en su disposición a

contratarlo. Estos elementos deben ser considerados en cualquier aproximación empírica que busque entender la decisión de aseguramiento desde una perspectiva integral.

3. Datos y metodología

Este estudio parte de la premisa de que la percepción de inseguridad, entendida como una valoración subjetiva del riesgo cotidiano, puede tener un efecto significativo en decisiones individuales de protección patrimonial, como lo es la contratación de un seguro vehicular. Para explorar esta hipótesis, se diseñó y aplicó un instrumento estructurado que recopila información sobre actitudes, contextos y características sociodemográficas de los participantes, con el fin de modelar econométricamente su disposición declarada a contratar un seguro.

A continuación se detalla el proceso de construcción del cuestionario, el levantamiento de los datos, la codificación de las variables involucradas y la elección del modelo econométrico utilizado.

3.1 Diseño del instrumento y recolección de datos.

El instrumento utilizado fue un cuestionario estructurado compuesto por cinco bloques temáticos: (1) datos sociodemográficos, (2) tenencia y uso de vehículo, (3) percepción de inseguridad personal, (4) disposición hacia la contratación de un seguro vehicular y (5) conocimiento y confianza en el mercado de seguros. Desde su concepción, el cuestionario buscó ser claro y accesible, permitiendo que personas de distintos perfiles pudieran comprender y responder sin dificultad, al tiempo que se mantenía la rigurosidad necesaria para el análisis estadístico posterior.

El diseño de las preguntas fue guiado por una revisión previa de literatura, lo cual permitió construir reactivos que captaran de manera efectiva la percepción subjetiva de inseguridad y las actitudes hacia los seguros. En particular, se tomaron como referencia los principios del método de diseño adaptado propuesto por Dillman *et al.* (2014), conocido como *Tailored Design Method*. Este enfoque recomienda organizar el instrumento en bloques temáticos, emplear un lenguaje claro y accesible para el público objetivo y utilizar escalas consistentes que faciliten tanto la comprensión por parte del encuestado como el análisis estadístico posterior. Esta perspectiva metodológica fortaleció la validez del instrumento aplicado y se alineó con las condiciones de aplicación digital y voluntaria del estudio. Para estas dimensiones, se utilizaron escalas tipo Likert, que facilitaron no sólo la respuesta del participante, sino también el análisis posterior a través de modelos estadísticos apropiados para variables ordinales. Aunque la mayoría de los ítems fueron cerrados, también se incluyeron opciones abiertas cuando se consideró útil captar matices cualitativos.

La aplicación del cuestionario se realizó de forma digital, entre febrero y mayo de 2025, y se difundió principalmente a través de redes sociales y contactos académicos. La participación fue anónima y completamente voluntaria. Si bien se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia, se procuró alcanzar una muestra lo más diversa posible. Al final, se reunieron 540 respuestas completas de personas con distintas edades, géneros, niveles educativos, niveles de ingreso y lugares de residencia en la república mexicana.

Para estas dimensiones de inseguridad, se utilizaron escalas tipo Likert, que facilitaron no sólo la respuesta del participante, sino también el análisis posterior a través de modelos estadísticos apropiados para variables ordinales. Aunque la mayoría de los ítems fueron cerrados, también se incluyeron opciones abiertas cuando se consideró útil captar matices cualitativos.

Antes de iniciar el cuestionario, se informó a cada participante sobre el carácter académico del estudio y se solicitó su consentimiento de forma explícita. Las respuestas fueron almacenadas de manera segura y sin datos personales, siguiendo principios éticos fundamentales en la investigación social. Aunque no se pretende generalizar los resultados a toda la población mexicana, este esfuerzo representa un primer paso hacia la comprensión empírica de cómo la inseguridad percibida influye en decisiones privadas de protección como lo es la contratación de un seguro vehicular.

3.2 Variables dependientes e independientes

La variable dependiente principal en este estudio es la disposición declarada hacia la contratación de un seguro vehicular. Esta variable recoge la intención del participante de contratar, renovar o ampliar un seguro para su vehículo, medida en una escala ordinal de tres niveles: (1) totalmente dispuesto(a), (2) dispuesto(a) pero sin plan concreto, y (3) no piensa contratar. Esta estructura responde a la necesidad de captar distintos grados de intención, más allá de una simple dicotomía entre sí o no.

Las variables explicativas se organizaron en tres grandes grupos: percepción de inseguridad, características sociodemográficas y factores estructurales relacionados con el uso del vehículo. Todas ellas fueron codificadas de manera ordinal o categórica, según el tipo de escala empleada.

a) Percepción de inseguridad. Las variables incluidas en este bloque reflejan la hipótesis central del estudio: que la percepción subjetiva de inseguridad puede actuar como un determinante de la disposición a contratar seguros vehiculares. Estas dimensiones no sólo miden miedo o preocupación, sino que capturan la manera en que los individuos internalizan el riesgo en su entorno inmediato y cotidiano. Su inclusión permite explorar si existe una relación significativa entre sentirse inseguro y tomar decisiones de protección patrimonial.

Este bloque incluye variables que captan cómo perciben los encuestados su entorno en distintos espacios de la vida cotidiana, así como su exposición directa o indirecta a eventos delictivos. Este conjunto incluye tanto las variables finalmente incluidas en el modelo reducido como aquellas consideradas originalmente en el modelo completo. Esto permite dar cuenta del proceso de especificación y depuración. A continuación se presenta un resumen de estas variables:

Tabla 1. Variables de percepción de inseguridad consideradas en el análisis

Pregunta	Tipo de variable	Escala de respuesta	Incluida en modelo reducido
Inseguridad al usar transporte público	Ordinal	1 = Muy seguro(a) a 5 = Muy inseguro(a)	Sí
Inseguridad en el hogar	Ordinal	1 = Muy seguro(a) a 5 = Muy inseguro(a)	Sí
Conduce por calles poco iluminadas	Ordinal	1 = Nunca a 5 = Siempre	No
Fue víctima directa de un delito en los últimos 12 meses	Binaria	1 = Sí, 0 = No	No
Conoce a alguien que fue víctima de un delito en los últimos 12 meses	Binaria	1 = Sí, 0 = No	No
Inseguridad al caminar solo(a) de noche por su colonia	Ordinal	1 = Muy seguro(a) a 5 = Muy inseguro(a)	No
Inseguridad en espacios públicos	Ordinal	1 = Muy seguro(a) a 5 = Muy inseguro(a)	No
Inseguridad al transitar en automóvil	Ordinal	1 = Muy seguro(a) a 5 = Muy inseguro(a)	No
Percepción sobre si la inseguridad en su ciudad ha aumentado	Ordinal	1 = Ha disminuido a 3 = Ha aumentado	No
Conduce por zonas donde han ocurrido delitos	Ordinal	1 = Nunca a 5 = Siempre	No
Conduce por vías poco transitadas o aisladas	Ordinal	1 = Nunca a 5 = Siempre	No
Conduce por áreas donde ha habido robos a vehículos	Ordinal	1 = Nunca a 5 = Siempre	No

Fuente: Elaboración propia con base en el cuestionario aplicado.

b) Características sociodemográficas. Estas variables permiten controlar por factores individuales ampliamente reconocidos en la literatura como influyentes en decisiones financieras, incluyendo la contratación de seguros. Aspectos como edad, educación o ingreso no sólo afectan la capacidad económica del individuo, sino también su propensión a planificar, anticipar riesgos y confiar en instituciones. Incluir estos factores permite aislar el efecto neto de la percepción de inseguridad sobre la variable dependiente. Se incorporaron variables tradicionales en estudios de demanda de seguros. La tabla 2 presenta el detalle de estas variables.

Tabla 2. Variables sociodemográficas incluidas en el análisis

Pregunta	Tipo de variable	Escala de respuesta	Incluida en modelo reducido
Edad del participante	Continua	Numérica (años)	Sí
Género	Categórica	1 = Hombre, 2 = Mujer, 3 = No binario, 4 = Prefiero no decirlo, 5 = Otro	Si
Nivel educativo máximo alcanzado	Ordinal	1 = Primaria a 7 = Posgrado	Sí
Ingreso mensual personal	Ordinal	1 = < \$8,000 a 5 = > \$35,000	Sí
Ocupación principal	Categórica	8 categorías (estudiante, empleado, etc.)	Sí

Fuente: Elaboración propia con base en el cuestionario aplicado.

c) Factores relacionados con el vehículo. La exposición efectiva al uso del automóvil también puede influir en la decisión de contratar un seguro. Quienes poseen y utilizan vehículos con mayor frecuencia enfrentan riesgos más tangibles y cotidianos, lo que podría traducirse en una mayor disposición a protegerse mediante instrumentos financieros como el seguro. Estas variables ayudan a distinguir entre quienes están inmersos en una rutina de movilidad y quienes podrían tener una vinculación más marginal con el vehículo. Finalmente, se incorporaron variables que capturan el contexto del uso vehicular. Su descripción se presenta en la tabla 3.

Tabla 3. Variables relacionadas con el vehículo

Pregunta	Tipo de variable	Escala de respuesta	Incluida en modelo reducido
Tipo de tenencia del vehículo	Categórica	1 = Propio, 2 = Compartido, 3 = Asignado, 4 = No tiene vehículo	No
Frecuencia promedio de uso del vehículo	Ordinal	1 = Diario a 4 = Uso esporádico	No

Fuente: Elaboración propia con base en el cuestionario aplicado.

Todas las variables fueron previamente codificadas y validadas durante el proceso de depuración de la base de datos. Su inclusión en el modelo responde a criterios tanto teóricos como empíricos, priorizando la parsimonia y la coherencia analítica. En particular, se retomaron antecedentes como el estudio de Browne y Hoyt (2000), quienes analizaron la demanda de seguros en función de características individuales y percepciones subjetivas del riesgo. Si bien su análisis se centró en seguros contra inundaciones, su enfoque metodológico orientó la selección de variables explicativas en este trabajo.

Cabe señalar que la variable dependiente original incluía cinco categorías. Sin embargo, se excluyeron del análisis dos respuestas que no representan preferencias individuales sino restricciones estructurales: “no posee vehículo” y “no decide sobre el seguro”. Esta decisión redujo la muestra de 851 a 649 casos, sin comprometer la diversidad sociodemográfica ni la validez del análisis posterior.

3.3 Estadísticos descriptivos

Previo a la estimación del modelo, se presenta un análisis descriptivo de las variables incluidas en la investigación. La Tabla 4 muestra la distribución de la disposición declarada a contratar un seguro vehicular, así como la composición sociodemográfica de la muestra y los valores promedio de las percepciones de inseguridad.

El análisis revela que la mayoría de los entrevistados declara no tener intención de contratar un seguro vehicular (63.2%), mientras que sólo un 10.2% se manifiesta totalmente dispuesto. La muestra mantiene un balance de género y una edad promedio cercana a los 39 años. En cuanto a escolaridad, la media se sitúa en 5.6 en la escala de categorías, lo que refleja una población con niveles de educación media o superior. El ingreso mensual promedio se ubica en la categoría 3.07, correspondiente a un nivel intermedio en la escala utilizada, lo que denota heterogeneidad en la capacidad adquisitiva.

Tabla 4. Estadísticos descriptivos de la muestra

Variable	Categoría / Medida	Valor (%) / Media (DE)
Disposición a contratar seguro	Totalmente dispuesto	10.2 %
	Dispuesto sin plan	26.7 %
	No piensa contratar	63.2 %
Género	Hombre	50.4 %
	Mujer	48.7 %
	Otro / No responde	0.9 %
Edad	Media (DE)	38.8 (13.5)
Escolaridad	Media (años de estudio)	5.61 (1.38)
Ingreso mensual personal	Media (categorías 1-6)	3.07 (1.49)
Ocupación	Estudiante	12.0 %
	Empleado	45.5 %
	Independiente	13.9 %
	Otro (incluye amas de casa, jubilados, desempleados, empresarios, etc.)	28.6 %
Percepción de inseguridad transporte	Media (escala 1-5)	3.50 (0.97)
Percepción de inseguridad hogar	Media (escala 1-5)	2.13 (1.12)
Percepción calles oscuras	Media (escala 1-5)	3.12 (1.07)
Uso del vehículo	Sí (categorías 2-4)	29.7 %
	No (categoría 1)	70.3 %

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta aplicada

Respecto a la ocupación, casi la mitad de los participantes son empleados (45.5%), mientras que un 13.9% se declara independiente y un 12% estudiante. El grupo clasificado como “otros”, que incluye amas de casa, jubilados y desempleados, representa un 28.6%. En cuanto a percepciones de inseguridad, destaca un nivel medio en transporte público (3.5) y

calles oscuras (3.1), mientras que la percepción de inseguridad en el hogar es menor (2.1). Finalmente, sólo 29.7% reporta un uso habitual del vehículo, frente a un 70.3% que no lo utiliza de forma regular.

3.4 Justificación del modelo econométrico

Dado que la variable dependiente de este estudio representa una escala ordinal de disposición hacia la contratación de un seguro vehicular, se optó por utilizar un modelo de regresión logística ordenada (ologit). Esta técnica permite estimar la probabilidad de pertenencia a cada una de las categorías de la variable dependiente, considerando que estas poseen un orden implícito, pero no una distancia numérica constante entre ellas.

El modelo logit ordenado es especialmente adecuado cuando se busca explicar decisiones o actitudes que se distribuyen en niveles jerárquicos de intensidad, como es el caso de la disposición declarada: desde quienes están totalmente dispuestos a contratar un seguro hasta quienes expresan su negativa. A diferencia de modelos lineales o logit multinomial, el ologit aprovecha la estructura ordinal del dato sin asumir una escala de intervalos equidistantes.

En este estudio se asume que existe una variable latente continua que refleja el nivel de disposición a contratar un seguro, y que dicha variable se segmenta en categorías observables mediante puntos de corte estimados por el modelo. Cada una de las variables independientes se asocia a esta variable latente a través de un coeficiente que indica la dirección e intensidad del efecto.

El uso de este modelo también permite la obtención de efectos marginales, los cuales se utilizaron posteriormente para interpretar los cambios en la probabilidad de estar en la categoría más alta de disposición, a partir de modificaciones en las variables explicativas.

Para la estimación se utilizó el procedimiento estándar de máxima verosimilitud. La elección de esta estrategia metodológica responde tanto a la naturaleza ordinal de la variable dependiente como al objetivo analítico del estudio: identificar cuáles factores, especialmente relacionados con la percepción de inseguridad, influyen en la intención declarada de contratar un seguro vehicular.

Es importante señalar que, por razones de parsimonia y siguiendo prácticas comunes en la literatura empírica, algunas variables ordinales (como percepciones de inseguridad y nivel de ingreso) y la variable de escolaridad se incorporaron al modelo tratándolas como continuas. Esta decisión facilita la interpretación y la parsimonia del modelo, aunque supone asumir que las distancias entre categorías son aproximadamente equidistantes, lo cual puede no cumplirse estrictamente. Tal tratamiento ha sido empleado en diversos estudios donde las escalas ordinales (particularmente tipo Likert) se aproximan a intervalares cuando se busca capturar tendencias generales (Johnson y Creech, 1983; Ferrer-i-Carbonell y Frijters, 2004; Long y Freese, 2014). Reconocemos esta limitación y, por ello, se discute explícitamente en la sección de límites y futuras líneas de investigación.

3.5 Especificación del modelo

El modelo logit ordenado parte del supuesto de que existe una variable latente continua y^* no observable directamente, que representa el nivel de disposición de una persona a contratar un seguro vehicular. Esta variable se relaciona linealmente con un conjunto de variables explicativas X , a través del siguiente modelo:

$$y^* = \mathbf{x}\beta + \varepsilon \quad 1)$$

Donde, \mathbf{x} es el vector renglón de variables independientes sin constante (la constante se absorbe en los puntos de corte), β es el vector de parámetros a estimar, ε es el término de error, que se asume con distribución logística estándar.

El valor observado de la variable dependiente ordinal y se define en función de umbrales o puntos de corte μ_1, μ_2 , tales que:

$$y = \begin{cases} 1 & \text{si } y^* \leq \mu_1 \\ 2 & \text{si } \mu_1 < y^* \leq \mu_2 \\ 3 & \text{si } y^* > \mu_2 \end{cases} \quad 2)$$

En este caso particular, y toma tres posibles valores ordenados:

- (1) totalmente dispuesto(a),
- (2) dispuesto(a) pero sin plan concreto,
- (3) no piensa contratar.

El propósito central del modelo es estimar la probabilidad de que un individuo se ubique en cada una de estas categorías, condicionada a sus características sociodemográficas y percepciones reportadas.

El modelo estima los coeficientes β junto con los puntos de corte μ_1 y μ_2 que determinan los límites entre categorías.

Las probabilidades condicionales de cada categoría, condicionadas en \mathbf{x} , se expresan como:

$$P(y = 1|\mathbf{x}) = \Lambda(\mu_1 - \mathbf{x}\beta) \quad 3)$$

$$P(y = 2|\mathbf{x}) = \Lambda(\mu_2 - \mathbf{x}\beta) \quad 4)$$

$$P(y = 3|\mathbf{x}) = 1 - \Lambda(\mu_2 - \mathbf{x}\beta) \quad 5)$$

Donde $\Lambda(z) = 1/(1 + e^{-z})$ es la función logística acumulada.

Adicionalmente, se calcularon efectos marginales promedio para cada una de las variables explicativas, con el objetivo de interpretar el impacto sustantivo de los cambios en las co-variables sobre la probabilidad de encontrarse en la categoría más favorable de disposición (es decir, estar totalmente dispuesto a contratar un seguro). Esta técnica permite traducir los coeficientes estimados del modelo en variaciones concretas de probabilidad, facilitando la interpretación de los resultados desde una perspectiva práctica y aplicada.

Desde el punto de vista analítico, los efectos marginales en un modelo logit ordenado se derivan de la función de probabilidad acumulada. Para una variable continua x_j , el efecto marginal sobre la probabilidad de observar la categoría $y=k$ se expresa como:

$$\frac{\partial P(y = k)}{\partial x_j} = [f(\mu_{k-1} - \mathbf{x}\beta) - f(\mu_{k-1} - \mathbf{x}\beta)] \cdot \beta_j \quad 6)$$

Donde $f(\bullet)$ es la función de densidad logística estándar, con $\mu_0 \equiv -\infty$ y $\mu_3 \equiv +\infty$. Para co-variables categóricas (dummies), los efectos marginales corresponden a cambios discretos en las probabilidades al pasar de la categoría de referencia a la categoría de interés.

Las variables de ingreso y escolaridad fueron tratadas como ordinales continuas bajo el supuesto de intervalos equidistantes, siguiendo una práctica común en la literatura aplicada (Agresti, 2010; Browne & Hoyt, 2000; Cameron & Trivedi, 2022). Esta decisión responde a criterios de parsimonia y potencia estadística, dado que el uso de variables indicadoras hubiera incrementado considerablemente el número de parámetros a estimar, reduciendo grados de libertad y complicando la interpretación. Reconocemos que esta aproximación constituye una simplificación metodológica; futuros estudios con muestras más amplias podrían explorar especificaciones alternativas con variables indicadoras.

Asimismo, se verificó el supuesto de varianza constante mediante un modelo logit ordenado heterocedástico (Williams, 2010). El contraste mostró un mejor ajuste de dicha especificación, lo que indica que algunas covariables pueden estar asociadas a varianzas distintas en el término de error. No obstante, los resultados centrales del análisis —los efectos de la percepción de inseguridad y del ingreso— se mantuvieron estables en cuanto a dirección y significancia. Por motivos de parsimonia y claridad interpretativa, se reportan aquí los resultados del logit ordenado, reconociendo la heterocedasticidad como una limitación del estudio.

3.6 Depuración y modelo reducido

La construcción del modelo econométrico final implicó un proceso de depuración progresiva que buscó maximizar la claridad interpretativa sin sacrificar la robustez del análisis. En una primera etapa, se estimó un modelo completo que incluía todas las variables consideradas conceptualmente relevantes: percepción de inseguridad en distintos espacios, experiencia con el delito, características sociodemográficas y uso del vehículo. Esta versión inicial permitió identificar aquellas variables que no aportaban significativamente al modelo, ya sea por su falta de significancia estadística o por su escasa coherencia con la lógica explicativa central.

Con base en los resultados del modelo completo y siguiendo el principio de parsimonia, se procedió a estimar una versión reducida, conservando únicamente aquellas variables que resultaron estadísticamente significativas y que mantuvieron sentido teórico en la explicación del fenómeno. El modelo reducido final incluyó dimensiones de percepción de inseguridad (transporte público, hogar y calles oscuras), ingreso, edad y género. La inclusión de género responde a su relevancia en la literatura sobre demanda de seguros, donde constituye un factor de control necesario para descartar diferencias sistemáticas entre grupos.

Esta estrategia permitió fortalecer la consistencia interna del modelo, evitar sobreajuste y mejorar la interpretación sustantiva de los resultados. Cabe destacar que, en ambos modelos, se mantuvo la misma especificación funcional y se utilizó el mismo conjunto de categorías para la variable dependiente, lo que garantiza comparabilidad entre ambas estimaciones. El modelo reducido constituye así una representación más parsimoniosa, pero metodológicamente sólida, de los factores que explican la disposición declarada a contratar un seguro vehicular en contextos de inseguridad percibida. Esta estrategia de depuración responde al principio de parsimonia, ampliamente recomendado en la literatura econométrica como criterio deseable en la selección de modelos (Hosmer *et al.*, 2013). Reducir la especificación a un conjunto de variables significativas y conceptualmente sólidas permite mejorar la interpretación sin comprometer la validez del modelo estimado.

4. Resultados

El análisis de los resultados se presenta en cinco etapas, comenzando con la estimación del modelo completo y su posterior depuración, seguida de la interpretación sustantiva a partir de los efectos marginales y su representación gráfica. Esta estructura busca no sólo mostrar la validez estadística de los hallazgos, sino también resaltar su relevancia práctica en el contexto de decisiones de aseguramiento vehicular en entornos de inseguridad percibida.

4.1 Modelo completo: presentación e interpretación

La primera estimación se realizó mediante un modelo logit ordenado que incluyó todas las variables consideradas conceptualmente relevantes. El modelo mostró significancia global (LR $\chi^2=61.10$; $p<0.001$), con un log likelihood de -415.45 y un Pseudo R^2 de 0.0685 , lo que confirma su validez estadística general, aunque con un poder explicativo moderado.

Entre las variables con coeficientes significativos destacan la percepción de inseguridad en el transporte público (coeficiente negativo, $p<0.01$), la percepción de inseguridad en el hogar (coeficiente positivo, $p<0.05$), la inseguridad al transitar por calles oscuras (coeficiente negativo, $p<0.05$), el nivel educativo (coeficiente negativo, $p<0.05$) y el ingreso mensual (coeficiente negativo, $p<0.01$). Estos resultados sugieren que la disposición a contratar un seguro vehicular aumenta cuando la persona percibe mayor riesgo en su entorno inmediato —en particular en el transporte público y en el hogar—, mientras que los individuos con mayor escolaridad o con mayores ingresos muestran menor disposición, lo cual puede asociarse a un manejo distinto del riesgo financiero.

Dos variables adicionales presentaron efectos cercanos a los niveles convencionales de significancia: la edad (coeficiente negativo, $p\approx 0.10$) y la ocupación (coeficiente positivo, $p\approx 0.09$). Estos resultados se interpretan con cautela, pero apuntan a que las personas más jóvenes y quienes se desempeñan en ciertas ocupaciones pueden presentar una disposición diferenciada hacia el seguro vehicular.

En contraste, variables como género, percepción de inseguridad en espacios públicos, experiencia delictiva directa o cercana y otros entornos de conducción (zonas delictivas, vías aisladas o áreas de robo de vehículos) no mostraron efectos estadísticamente significativos. La inclusión inicial de estas variables permitió sin embargo constatar su baja contribución explicativa y facilitó la depuración posterior del modelo.

Cabe destacar que el modelo completo, aun con limitaciones de significancia individual en varias variables, cumplió una función metodológica importante: sirvió como punto de partida para identificar patrones generales, evaluar la consistencia de los signos esperados y contrastar el comportamiento de las covariables antes de decidir su exclusión. Esta etapa inicial permitió también verificar la estabilidad de los coeficientes más robustos y preparar el camino para una especificación más clara y centrada en los efectos sustantivos más relevantes.

Finalmente, se verificaron dos supuestos fundamentales del modelo. La prueba de razones de verosimilitud para evaluar la independencia proporcional arrojó un valor de chi-cuadrada de 29.08 ($p=0.0647$), lo que no permite rechazar dicho supuesto al nivel del 5% de significancia. Asimismo, los factores de inflación de varianza (VIF) estimados sobre una

regresión auxiliar mostraron valores inferiores a 2.1 en todos los casos, con un VIF promedio de 1.42, descartando problemas de multicolinealidad. Estos resultados confirman la pertinencia del logit ordenado para captar las relaciones principales entre percepción de inseguridad y disposición a contratar un seguro vehicular, pero deben interpretarse considerando la limitación asociada a la heterocedasticidad identificada en secciones previas.

4.2 Modelo reducido: depuración y validación final

Tras estimar el modelo completo, se procedió a una depuración sistemática orientada a maximizar la parsimonia sin comprometer la validez estadística ni la interpretación sustantiva. El criterio rector fue eliminar aquellas variables que, además de carecer de significancia estadística individual, no aportaban mejoras sustanciales al ajuste global ni modificaban la dirección de los efectos centrales observados. Este proceso no fue meramente mecánico, sino guiado por el principio de coherencia conceptual y robustez empírica.

El modelo reducido final, estimado con 540 observaciones, muestra significancia global (LR $\chi^2=53.09$; $p<0.001$), un log likelihood de -466.65 y un Pseudo R^2 de 0.0538 . En esta versión se conservaron las variables que presentaron efectos consistentes en la especificación completa, junto con aquellas de importancia sustantiva en la literatura sobre demanda de seguros. Los resultados de los coeficientes obtenidos del modelo reducido se muestran en la Tabla 5.

Tabla 5. Resultados de estimación del modelo logit ordenado reducido

Variable	Coficiente	Error estándar	p-valor
Inseguridad en transporte público (inseg_trans)	-0.2618	0.0966	0.007
Inseguridad en el hogar (inseg_hogar)	+0.2436	0.0767	0.001
Inseguridad calles oscuras (inseg_calles_osc)	-0.1037	0.0864	0.230
Escolaridad (escolaridad)	-0.1440	0.0638	0.024
Ingreso (ingreso)	-0.2294	0.0694	0.001
Edad (edad)	-0.0158	0.0077	0.039
Género	+0.2216	0.1680	0.187
Ocupación (ocup)	+0.0797	0.0449	0.076
<i>Cortes del modelo:</i>			
cut1 = -1.7779 (SE = 0.5995)			
cut2 = +0.0405 (SE = 0.5974)			

Fuente: elaboración propia con base en los datos de la encuesta aplicada.

Los resultados indican que la inseguridad percibida en el transporte público ejerce un efecto negativo sobre la disposición a contratar un seguro ($p<0.01$), mientras que la inseguridad en el hogar mantiene un efecto positivo ($p<0.01$). La escolaridad muestra un efecto negativo y significativo ($p<0.05$), lo que sugiere que mayores niveles educativos se asocian con una menor disposición a contratar seguros, posiblemente por la búsqueda de alternativas

financieras o estrategias distintas de gestión del riesgo. La edad presenta un efecto negativo ($p < 0.05$), indicando que las personas más jóvenes tienden a mostrar mayor disposición relativa. El ingreso conserva un efecto negativo y altamente significativo ($p < 0.01$), lo cual refuerza la evidencia de que los individuos con mayores recursos económicos pueden valorar de forma diferente la contratación de un seguro vehicular.

En contraste, la variable ocupación presenta un coeficiente positivo y cercano al umbral de significancia ($p \approx 0.07$), por lo que se interpreta como un posible efecto marginal que requiere mayor exploración en futuras investigaciones. La inseguridad en calles oscuras no alcanza significancia estadística en esta especificación ($p \approx 0.23$), aunque se conserva por consistencia teórica y comparabilidad con el modelo completo. Finalmente, la variable género se mantiene como covariable de control, en línea con la literatura que destaca su relevancia en la demanda de seguros; sin embargo, ninguno de sus coeficientes resultó estadísticamente significativo en esta muestra.

En suma, el modelo reducido preserva los hallazgos centrales del análisis y mejora la claridad interpretativa al concentrarse en un conjunto de factores robustos, al tiempo que incorpora variables de control pertinentes. Esta especificación parsimoniosa constituye una base sólida para interpretar los determinantes de la disposición a contratar seguros vehiculares en contextos de inseguridad percibida.

4.3 Efectos marginales: interpretación sustantiva de los resultados

Para complementar la estimación del modelo reducido y facilitar una interpretación más sustantiva, se calcularon los efectos marginales promedio (average marginal effects, AMEs) para las tres categorías de la variable dependiente. En la Tabla 6 se reportan los AMEs de las variables que resultaron estadísticamente significativas en el modelo reducido, además de la ocupación que se mantuvo como efecto borderline. Los AMEs de covariables sin significancia estadística no se presentan, dado que su interpretación carecería de sustento empírico.

Tabla 6. Efectos marginales promedio (AMEs) del modelo reducido

Variable	AME y=1 (Tot. dispuesto)	AME y=2 (Disp. sin plan)	AME y=3 (No contratar)
Inseg. transporte	+0.059***	-0.034***	-0.025***
Inseg. hogar	-0.054***	+0.031***	+0.023***
Escolaridad	+0.032**	-0.018**	-0.013**
Ocupación	-0.018*	+0.010*	+0.008*
Edad	+0.003**	-0.002**	-0.002**
Ingreso	+0.050***	-0.029***	-0.022***

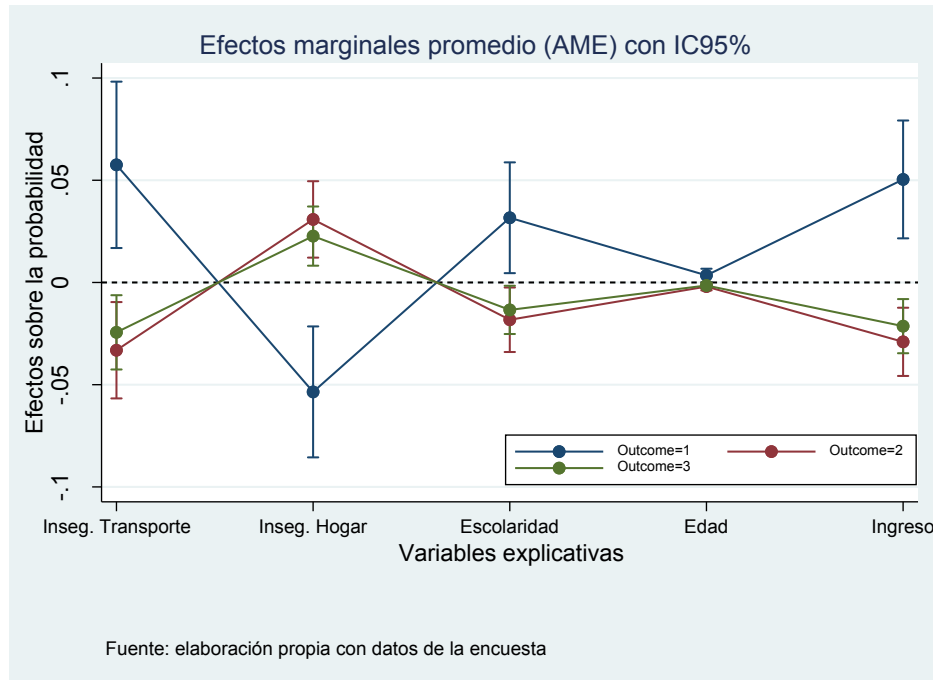
Nota: Significancia estadística: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.10$. AMEs estimados con 540 observaciones.

Fuente: elaboración propia con base en los datos de la encuesta aplicada.

Por otro lado, la Figura 1 complementa la Tabla 6 al presentar de manera gráfica los AMEs junto con sus intervalos de confianza al 95%. Esta visualización facilita la interpretación

intuitiva de la magnitud y dirección de los efectos, confirmando que tanto las percepciones de inseguridad como los factores sociodemográficos son determinantes clave en la disposición a contratar un seguro vehicular.

Figura 1. Efectos marginales promedio (AME) de las variables explicativas sobre la disposición a contratar un seguro vehicular, con intervalos de confianza al 95%.



Fuente: elaboración propia con base en la encuesta aplicada.

Los resultados permiten detallar de manera clara el papel de cada variable significativa. En primer lugar, la percepción de inseguridad en el transporte público muestra un efecto positivo sustantivo: un incremento en esta percepción eleva en promedio 5.9 puntos porcentuales la probabilidad de estar totalmente dispuesto a contratar un seguro, mientras reduce las probabilidades de indecisión y de rechazo. Esto indica que quienes sienten mayor vulnerabilidad en el transporte tienden a valorar más los mecanismos de protección patrimonial.

Por el contrario, la inseguridad en el hogar actúa en dirección opuesta. Un aumento en esta percepción disminuye en 5.4 puntos porcentuales la probabilidad de máxima disposición y eleva tanto la indecisión como el rechazo. Este hallazgo sugiere que cuando la inseguridad se asocia a un espacio íntimo y cotidiano, puede generar desconfianza o priorización de otras estrategias de protección distintas al seguro vehicular.

El nivel educativo se relaciona positivamente con la disposición plena: cada incremento en la categoría educativa eleva la probabilidad de máxima disposición en 3.2 puntos porcentuales, reduciendo las probabilidades de indecisión y rechazo. Esto puede interpretarse

como un reflejo de la mayor comprensión del valor preventivo del seguro y de una mejor capacidad de planificación entre quienes alcanzan niveles más altos de escolaridad.

De forma similar, el ingreso mensual personal constituye uno de los determinantes más robustos. Cada categoría adicional de ingreso aumenta en 5.0 puntos porcentuales la probabilidad de disposición plena, disminuyendo la indecisión y el rechazo. El hallazgo confirma que la capacidad económica es un factor decisivo en la adopción de seguros, ya que facilita la percepción del seguro como una inversión viable y no como un gasto prescindible.

La edad también muestra un efecto positivo, aunque más moderado: cada año adicional incrementa en 0.3 puntos porcentuales la probabilidad de máxima disposición y reduce las demás categorías. Esta tendencia sugiere que las etapas más avanzadas de la vida se asocian con mayor aversión al riesgo o mayor conciencia de la necesidad de protección.

Finalmente, la ocupación aparece como un efecto borderline: si bien sus AMEs no alcanzan plena significancia en todos los casos, la dirección de los resultados indica que ciertas ocupaciones pueden aumentar la probabilidad de rechazo o indecisión, mientras que otras favorecen la disposición plena. Aunque este hallazgo debe interpretarse con cautela, sugiere la importancia de considerar la heterogeneidad ocupacional en futuros análisis.

5. Discusión

Los resultados obtenidos en este estudio permiten observar con claridad cómo ciertas percepciones de inseguridad influyen de manera significativa en la disposición a contratar un seguro vehicular. Si bien los factores económicos y demográficos influyen en la decisión de asegurarse, los resultados también apuntan a un papel relevante —aunque más acotado— de ciertas percepciones subjetivas del entorno, lo que sugiere una dimensión preventiva que no puede ignorarse del todo. Esta sección examina los principales hallazgos desde una perspectiva interpretativa, considerando tanto sus implicaciones teóricas como prácticas.

5.1 Relevancia de los hallazgos en torno a la percepción de inseguridad

Uno de los hallazgos más consistentes del modelo reducido es que la percepción de inseguridad en el transporte público está significativamente asociada con una mayor disposición a contratar un seguro vehicular. Este resultado es compatible con un marco conductual donde el riesgo percibido genera respuestas preventivas por parte del individuo. En contextos urbanos donde los desplazamientos cotidianos implican cierto grado de exposición al delito o al peligro, la contratación de seguros puede ser percibida como un mecanismo de protección racional. Este hallazgo es congruente con estudios sobre percepción de riesgo que destacan cómo las emociones y juicios subjetivos afectan las decisiones en contextos de incertidumbre (Slovic, 1987).

En contraste, la percepción de inseguridad en el hogar se asocia con una menor probabilidad de ubicarse en la categoría de máxima disposición y con un aumento de la indecisión o el rechazo. Este patrón sugiere que, cuando la inseguridad se experimenta en el espacio doméstico, los individuos pueden priorizar otras medidas de protección o posponer decisiones de aseguramiento vehicular.

Aunque la variable vinculada a calles con poca iluminación no fue significativa al 95%, su signo es coherente con la hipótesis de que mayor exposición percibida al riesgo vial tendería a modificar la disposición; no obstante, la evidencia estadística no permite afirmaciones concluyentes en este caso. En conjunto, estos hallazgos sugieren que las percepciones de inseguridad tienen efectos tangibles sobre la intención de compra, no sólo como manifestaciones de miedo, sino como catalizadores de decisiones económicas orientadas a la mitigación del riesgo.

Desde una perspectiva aplicada, los resultados abren una oportunidad concreta para el diseño de estrategias comerciales más efectivas. La evidencia sugiere que segmentos de la población con percepciones elevadas de inseguridad —especialmente en el transporte público y, en sentido opuesto, considerando los efectos observados en el entorno del hogar— presentan una modificación sistemática en su disposición a contratar seguros. Esta información podría aprovecharse por parte de aseguradoras y agentes de ventas para ajustar sus mensajes de promoción, enfatizando el seguro como una herramienta de protección frente a un entorno percibido como riesgoso. Además, la inclusión de preguntas relacionadas con inseguridad percibida en los procesos de prospección comercial podría servir como indicador indirecto de interés potencial en los productos de seguros. La utilización de AMEs ofrece, en este sentido, una métrica directamente interpretable para perfilar y priorizar segmentos.

Aunque este estudio no se basa en un modelo teórico formal sobre comportamiento del consumidor ante el riesgo, los hallazgos invitan a considerar con mayor atención la dimensión perceptiva del entorno en el análisis de decisiones financieras personales. En particular, la inclusión de variables de percepción de inseguridad podría enriquecer futuros marcos teóricos que integren componentes conductuales, como los modelos de economía del comportamiento o teorías de acción racional con información incompleta. En esta línea, autores como Thaler y Sunstein (2008) han argumentado que los sesgos de percepción y los entornos de decisión (“nudges”) pueden tener un impacto sustancial en las decisiones financieras cotidianas. No se propone una generalización apresurada, pero sí una apertura a líneas de investigación que combinen estructuras clásicas de análisis económico con elementos contextuales percibidos por el individuo.

5.2 Importancia de factores sociodemográficos

Más allá de las percepciones de inseguridad, el análisis de los factores sociodemográficos revela relaciones sistemáticas entre ciertas características personales y la disposición a contratar un seguro vehicular. Tal como se observó en los modelos estimados, las variables relacionadas con ingreso, escolaridad y edad resultaron significativas en la explicación de dicha disposición.

En primer lugar, el nivel de ingreso mensual muestra un efecto marginal negativo y estadísticamente significativo sobre la probabilidad de no estar dispuesto a contratar un seguro, lo que implica que a medida que aumenta el nivel de ingresos, se incrementa la probabilidad de estar totalmente dispuesto a contratarlo. Esto es consistente con el carácter de bien normal del seguro: a mayor capacidad de pago, mayor propensión a contratar productos de protección patrimonial. Desde una perspectiva práctica, estos resultados sugieren que las estrategias de marketing deben considerar con precisión los segmentos por nivel

de ingreso, no sólo para ajustar precios, sino para adaptar los argumentos de valor y las formas de comunicación.

El nivel educativo también se muestra como un determinante relevante. Los efectos marginales indican que mayores niveles de escolaridad se asocian con una mayor disposición a contratar seguros, lo que podría estar vinculado a una mayor comprensión de los beneficios asociados o a una actitud más prevenida frente a riesgos financieros. Este hallazgo coincide con literatura previa que relaciona la educación con una mayor planificación financiera y predisposición a cubrirse ante imprevistos (Lusardi & Mitchell, 2014).

Finalmente, la edad presenta igualmente un efecto significativo: a mayor edad, mayor probabilidad de estar totalmente dispuesto a contratar un seguro vehicular, posiblemente porque han acumulado mayor patrimonio o experiencia frente a riesgos. Este resultado permite a las compañías aseguradoras pensar en estrategias de comunicación diferenciadas según la etapa del ciclo de vida, incorporando elementos de confianza, experiencia o estabilidad en sus mensajes.

En conjunto, estos factores reafirman que las decisiones en torno al seguro vehicular están influenciadas tanto por condiciones objetivas (ingreso, edad, educación), como por percepciones subjetivas (inseguridad), y que su análisis conjunto permite comprender mejor los perfiles de quienes están más propensos a contratar este tipo de productos.

5.3 Comprendiendo las motivaciones para contratar un seguro vehicular

Uno de los aportes más reveladores de este estudio ha sido iluminar cómo la decisión de contratar un seguro no puede explicarse únicamente desde factores económicos o socio-demográficos. Al introducir variables de percepción de inseguridad, se pone en evidencia que el comportamiento de aseguramiento vehicular también responde a mecanismos de protección más amplios, donde las personas intentan construir barreras frente a amenazas percibidas en su entorno.

Los resultados del modelo reducido muestran que, incluso al controlar por ingreso, edad y escolaridad, las percepciones de inseguridad en el transporte público y en el hogar mantienen un efecto significativo sobre la disposición a contratar un seguro, acompañadas de la influencia de la escolaridad y la edad. Los efectos marginales calculados confirman que estos factores generan variaciones sustantivas en la probabilidad de estar totalmente dispuesto a contratar un seguro, lo que sugiere que, más allá de los recursos disponibles, hay una dimensión psicológica que impulsa a ciertos individuos a buscar protección financiera frente al riesgo cotidiano. El seguro, en este sentido, se configura no sólo como un producto financiero, sino como un instrumento de contención ante un entorno incierto.

Este hallazgo aporta una perspectiva distinta al entendimiento de la demanda de seguros en contextos urbanos de alta percepción de inseguridad. A diferencia de enfoques que asumen decisiones racionales puramente basadas en costo-beneficio, los resultados evidencian que tanto las emociones como la experiencia subjetiva del entorno tienen un papel activo en la decisión. En este punto, el trabajo de Loewenstein et al. (2001) resulta relevante al destacar cómo las respuestas afectivas influyen en la toma de decisiones en escenarios de riesgo, ampliando el marco explicativo más allá de la racionalidad instrumental. Más recientemente, Liu y Zhu (2022) subrayan cómo las percepciones de riesgo moldean la aceptación

de contratos de seguros, destacando la necesidad de enfoques sensibles a las emociones y vulnerabilidades percibidas en contextos urbanos.

Desde esta óptica, comprender las motivaciones para contratar un seguro implica reconocer el carácter multifacético de la decisión: es una respuesta económica, sí, pero también emocional, contextual y anticipatoria. Este enfoque abre la puerta a un diseño más empático de productos financieros, donde las aseguradoras no sólo comuniquen coberturas y precios, sino que logren conectar con los miedos y aspiraciones de protección de sus potenciales clientes.

5.4 Implicaciones para las aseguradoras y el diseño de estrategias comerciales

Los hallazgos de este estudio ofrecen pistas concretas para repensar las estrategias comerciales de las aseguradoras en México. El hecho de que variables como la percepción de inseguridad en el transporte público y en el hogar, así como factores sociodemográficos como el ingreso, la escolaridad y la edad influyan significativamente en la disposición a contratar un seguro vehicular sugiere que las compañías no pueden seguir apelando a un cliente promedio genérico. En cambio, deben asumir un enfoque segmentado, sensible a los factores psicosociales y al contexto urbano en el que se construye la decisión de compra.

Primero, las estrategias de comunicación deberían adaptarse a segmentos específicos que experimentan altos niveles de percepción de inseguridad. Los resultados sugieren que hay una oportunidad de conectar con estos consumidores desde la promesa de protección ante riesgos difusos, más allá de los beneficios financieros convencionales. La narrativa comercial podría transitar desde “proteja su auto” hacia “protéjase usted y su entorno ante lo inesperado”.

En segundo lugar, los hallazgos abren la posibilidad de revisar la estructura misma de los productos. Las aseguradoras podrían explorar seguros con características más flexibles, adaptadas a perfiles sociodemográficos específicos (por ejemplo, jóvenes con bajo ingreso o adultos mayores con alta percepción de riesgo en el hogar), sin que eso implique una disminución en la rentabilidad. Este enfoque podría contribuir a disminuir la brecha de aseguramiento vehicular en el país.

Adicionalmente, existe espacio para innovaciones en el acompañamiento post-venta y la construcción de confianza. En contextos de inseguridad, el servicio al cliente adquiere una nueva dimensión: no sólo como soporte, sino como dispositivo de contención emocional. Programas de seguimiento, canales de atención empáticos y una mayor transparencia en la comunicación podrían reforzar la fidelización en sectores particularmente vulnerables.

Por último, los agentes de seguros y gerentes de ventas podrían beneficiarse de formación específica en aspectos conductuales y emocionales del cliente, más allá del perfilamiento tradicional. Este giro podría fortalecer las capacidades de intermediación y aumentar la efectividad en la conversión de intención en contratación efectiva.

En conjunto, los resultados de este estudio sugieren que el mercado de seguros vehiculares en México requiere un replanteamiento que incorpore, desde el diseño de producto hasta la ejecución comercial, una visión más humana, sensible al contexto urbano y a las emociones que moldean las decisiones de protección individual.

5.5 Límites del estudio y futuras líneas de investigación

Aunque este estudio ofrece aportes sustantivos al entendimiento de los factores que explican la disposición a contratar un seguro vehicular en contextos urbanos marcados por la inseguridad, es importante reconocer sus límites.

En primer lugar, el análisis se basa en datos de corte transversal, lo que impide establecer relaciones causales definitivas (Rothman, 2012). Si bien los resultados permiten identificar asociaciones estadísticamente significativas, no es posible determinar con certeza la direccionalidad de los efectos. Futuros estudios podrían considerar diseños longitudinales que permitan observar cambios en el tiempo y evaluar dinámicas de contratación ante variaciones en el contexto de inseguridad.

En segundo lugar, si bien se ha incorporado un conjunto amplio de variables perceptuales, sociodemográficas y de comportamiento, persisten dimensiones no capturadas por el modelo, como el historial previo de aseguramiento, la experiencia directa con siniestros o la confianza institucional en las aseguradoras (You y Kousky, 2023). Incluir estas variables podría enriquecer el modelo explicativo y ofrecer una imagen más integral del proceso de decisión.

En tercer lugar, debe señalarse que algunas variables ordinales —en particular ingreso y escolaridad— fueron tratadas como continuas bajo el supuesto de intervalos equidistantes. Esta aproximación, aunque común en la literatura aplicada (Agresti, 2010; Cameron y Trivedi, 2022), constituye una simplificación metodológica que puede no captar heterogeneidades entre categorías específicas. Futuras investigaciones con muestras más amplias podrían explorar especificaciones alternativas mediante variables indicadoras (dummies).

Asimismo, las pruebas diagnósticas sugirieron la presencia de heterocedasticidad en el modelo, lo que implica que la varianza del término de error no es constante entre observaciones. Aunque esta característica no invalida los hallazgos principales, sí representa un área de mejora metodológica. En adelante, podrían aplicarse modelos logit ordenados heterocedásticos, logit ordenados generalizados u otras extensiones flexibles que permitan evaluar de manera más precisa la robustez de los efectos estimados.

También debe considerarse que los datos fueron recolectados en diversas ciudades del país, aunque con una distribución geográfica dispersa, lo que limita la generalización de los hallazgos a otras regiones del país. A ello se suma que la muestra fue de carácter no probabilístico, lo cual refuerza la necesidad de cautela en la extrapolación de los resultados. Sería deseable replicar este estudio en contextos urbanos con diferentes niveles de inseguridad, así como en zonas rurales, para explorar posibles heterogeneidades territoriales.

Finalmente, si bien el modelo logit ordenado ha demostrado ser una herramienta adecuada, futuras investigaciones podrían explorar modelos alternativos que capturen posibles no linealidades o efectos de interacción entre variables. La aplicación de modelos mixtos, multinivel o incluso enfoques cualitativos podría complementar los hallazgos aquí reportados.

Adicionalmente, resulta pertinente señalar que este estudio se basó en un cuestionario diseñado ex profeso con fines exploratorios. En futuras investigaciones, una línea relevante será la articulación con encuestas nacionales como ENVIPE, ENIF, ENDUTIH o ENSU del INEGI, lo cual permitiría ampliar la representatividad, fortalecer la robustez estadística de los hallazgos y facilitar la comparación con tendencias nacionales sobre percepción de inseguridad y cultura de aseguramiento.

Estas líneas no sólo permitirían robustecer el aparato explicativo, sino también acercar el conocimiento académico a las necesidades prácticas de los actores que intervienen en el mercado de seguros vehiculares en contextos de riesgo.

6. Conclusiones.

Este estudio aporta evidencia empírica sobre cómo la percepción de inseguridad influye en la disposición a contratar un seguro vehicular en el contexto urbano mexicano. A partir de un análisis cuantitativo riguroso, se demuestra que factores como la percepción de inseguridad en el transporte público y en el hogar, así como ciertas variables sociodemográficas como el ingreso, la escolaridad y la edad, se asocian significativamente con una mayor disposición declarada a contratar un seguro.

El hallazgo más consistente se relaciona con la inseguridad percibida en el transporte público, la cual opera como un catalizador de la intención de aseguramiento, incluso entre quienes no utilizan este medio de transporte de forma regular. Esta dimensión subjetiva del riesgo aporta una lectura distinta del mercado de seguros: no basta con considerar características económicas o patrimoniales, sino que también es necesario incorporar variables relacionadas con el entorno y las emociones vinculadas a la seguridad personal.

La evidencia también permite matizar ciertas suposiciones clásicas. Por ejemplo, aunque se confirma que mayores ingresos y niveles educativos incrementan la disposición a contratar, estos efectos no operan de forma lineal ni excluyente. La percepción de riesgo compensa en parte las barreras económicas, lo que sugiere que el temor a la vulnerabilidad puede generar demanda incluso en segmentos de menor capacidad adquisitiva.

En términos metodológicos, los hallazgos se interpretan en el marco de un modelo logit ordenado que, aunque parsimonioso, reconoce limitaciones asociadas a la naturaleza transversal de los datos y a la simplificación de algunas variables ordinales. Esta cautela no resta validez a los resultados, sino que subraya la necesidad de considerarlos como un aporte robusto pero perfectible.

Desde una perspectiva de política pública y de mercado, estos hallazgos abren la puerta a una segmentación más fina de los potenciales asegurados. La promoción del seguro vehicular podría beneficiarse de mensajes que no sólo resalten la cobertura financiera, sino que también conecten con las preocupaciones emocionales de seguridad y protección en el entorno urbano.

En suma, el seguro vehicular no puede entenderse sólo como una decisión racional basada en el patrimonio a proteger. Es, también, una herramienta de manejo emocional del riesgo. Reconocer esta doble función no sólo enriquece la literatura académica, sino que ofrece a las aseguradoras y a los responsables de política pública insumos prácticos para avanzar hacia estrategias de diseño y promoción más efectivas, con beneficios tanto para la inclusión financiera como para la estabilidad de los hogares mexicanos frente a contextos de incertidumbre.

7. Referencias

- Agresti, A. (2010). *Analysis of ordinal categorical data* (2 ed.). Hoboken, NJ: Wiley.
- AMIS (2023). *Reporte anual del sector asegurador mexicano 2022*. Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros.
- Arrow, K. J. (1963). Uncertainty and the welfare economics of medical care. *American Economic Review*, 53(5), 941–973.
- Banco Mundial (2011). *Innovation in disaster risk financing for developing countries: Public and private contributions*. Washington, D.C.: World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/22119>
- Browne, M. J. & Kim, K. (1993). An international analysis of life insurance demand. *Journal of Risk and Insurance*, 60(4), 616–634. DOI: 10.2307/253382
- Browne, M. J., & Hoyt, R. E. (2000). The demand for flood insurance: Empirical evidence. *Journal of Risk and Uncertainty*, 20(3), 291–306. DOI: 10.1023/A:1007823631497
- Cameron, A. C., & Trivedi, P. K. (2022). *Microeconometrics using Stata* (2 ed.). College Station, TX: Stata Press.
- Ceobanu, A. M. (2011). Usual suspects? Public views about immigrants' impact on crime in European countries. *International Journal of Comparative Sociology*, 52(1–2), 114–131. DOI: 10.1177/0020715210377154
- Dillman, D. A., Smyth, J. D., & Christian, L. M. (2014). *Internet, phone, mail, and mixed mode surveys: The tailored design method* (4 ed.). Hoboken, NJ: Wiley.
- Fang, H., Keane, M. P., & Silverman, D. (2008). Sources of advantageous selection: Evidence from the Medigap insurance market. *Journal of Political Economy*, 116(2), 303–350. DOI: 10.1086/587623
- Ferrer-i-Carbonell, A., & Frijters, P. (2004). How important is methodology for the estimates of the determinants of happiness? *The Economic Journal*, 114(497), 641–659. DOI: 10.1111/j.1468-0297.2004.00235.x
- Graminha, P. B., & Afonso, L. E. (2022). Behavioral economics and auto insurance: The role of biases and heuristics. *Revista de Administração Contemporânea*, 26(5), e200421. DOI: 10.1590/1982-7849rac2022200421.en
- Guan, L. P., Yusuf, D. H. M., & Ghani, M. R. A. (2020). Factors influencing customer purchase intention towards insurance products. *International Journal of Business and Management*, 4(5), 70–79. DOI: 10.26666/rmp.ijbm.2020.5.9
- Hosmer, D. W., Lemeshow, S., & Sturdivant, R. X. (2013). *Applied logistic regression* (3 ed.). Hoboken, NJ: Wiley. DOI: 10.1002/9781118548387
- INEGI (2023). *Encuesta nacional de seguridad pública urbana (ENSU), 4to trimestre 2023*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/ensu/>
- Johnson, D. R., & Creech, J. C. (1983). Ordinal measures in multiple indicator models: A simulation study of categorization error. *American Sociological Review*, 48(3), 398–407. DOI: 10.2307/2095231
- Kumar, R. M., & Thanigaimani, S. (2025). Examining vehicle insurance purchase decision: The interrelationship between perceived risk and the theory of planned behaviour. *Asian Journal of Management and Commerce*, 6(1), 243–251. DOI: 10.22271/27084515.2025.v6.i1c.466
- Liska, A. E., Lawrence, J. J., & Sanchirico, A. (1982). Fear of crime as a social fact. *Social Forces*, 60(3), 760–770. DOI: 10.1093/sf/60.3.760

- Liu, S., & Zhu, Q. (2022). On the role of risk perceptions in cyber insurance contracts. In *2022 IEEE Conference on Communications and Network Security (CNS)* Oct 3, 2022 (pp. 377–382). IEEE. DOI: 10.48550/arXiv.2210.15010
- Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K., & Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267–286. DOI: 10.1037/0033-2909.127.2.267
- Long, J. S., & Freese, J. (2014). *Regression models for categorical dependent variables using Stata* (3 ed.). College Station, TX: Stata Press.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *American Economic Journal: Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. DOI: 10.1257/jel.52.1.5
- Mossin, J. (1968). Aspects of rational insurance purchasing. *Journal of Political Economy*, 76(4, Pt. 1), 553–568. DOI: 10.1086/259427
- Outreville, J. F. (2013). The relationship between insurance and economic development: 85 empirical papers for a review of the literature. *Risk Management and Insurance Review*, 16(1), 71–122. DOI: 10.1111/j.1540-6296.2012.01219.x
- Platteau, J.-P., De Bock, O., & Gelade, W. (2017). The demand for microinsurance: A literature review. *World Development*, 94, 139–156. DOI: 10.1016/j.worlddev.2017.01.010
- Rader, N. E., & Haynes, S. H. (2011). Gendered fear of crime socialization: An extension of Akers’s social learning theory. *Feminist Criminology*, 6(4), 291–307. DOI: 10.1177/1557085111408278
- Rothman, K. J. (2012). *Epidemiology: An introduction* (2 ed.). New York: Oxford University Press.
- Slovic, P. (1987). Perception of risk. *Science*, 236(4799), 280–285. DOI: <https://www.science.org/doi/10.1126/science.3563507>
- Slovic, P., Finucane, M. L., Peters, E., & MacGregor, D. G. (2004). Risk as analysis and risk as feelings: Some thoughts about affect, reason, risk, and rationality. *Risk Analysis*, 24(2), 311–322. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.0272-4332.2004.00433.x>
- Swiss Re Institute. (2023). *World insurance: Inflation risks and market trends 2022–2023* (Sigma No. 3/2023). <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2023-03.html>
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Tversky, A. & Kahneman, D., (1979). Prospect theory: An analysis of decision making under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292. <https://www.jstor.org/stable/1914185>
- Warr, M. (2000). **Fear of crime in the United States: Avenues for research and policy.** *Criminal justice*, 4(4), 451–489. <https://www.publicsafety.gc.ca/lbrr/archives/cn-mcs-plcng/cn34984-v4-451-489-eng.pdf>
- Williams, R. (2010). Fitting heterogeneous choice models with oglm. *The Stata Journal*, 10(4), 540–567. DOI: 10.1177/1536867X1101000402
- You, X., & Kousky, C. (2023). Improving household and community disaster recovery: Evidence on the role of insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 91(2): 299–338. DOI: 10.2139/ssrn.4365715

Anexo A. Resultados completos del modelo logit ordenado (especificación inicial)

Estadísticos globales del modelo:		
Número de observaciones = 487		
LR chi2(19) = 61.10, Prob > chi2 = 0.000		
Log likelihood = -415.447		
Pseudo R ² = 0.0685		
Variable	Coefficiente	p-valor
Inseguridad al caminar solo de noche	-0.061	0.540
Inseguridad al usar transporte público	-0.310	0.009
Inseguridad al transitar en automóvil	0.062	0.593
Inseguridad en su hogar	0.232	0.015
Inseguridad en espacios públicos	0.009	0.944
Víctima directa de delito últimos 12 meses	0.082	0.775
Conoce víctima cercana últimos 12 meses	-0.040	0.847
Inseguridad en su ciudad (percepción anual)	0.204	0.157
Conduce por calles con poca iluminación	-0.209	0.045
Conduce por zonas donde han ocurrido delitos	0.022	0.857
Conduce por vías aisladas	0.149	0.222
Conduce por áreas con robos conocidos	-0.013	0.908
Edad	-0.014	0.099
Género	0.208	0.256
Escolaridad	-0.167	0.015
Ocupación principal	0.083	0.086
Ingreso	-0.245	0.001
Posee vehículo	0.078	0.527
Frecuencia de uso del vehículo	-0.046	0.680

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta aplicada

A P O R T E S

N U E V A É P O C A

Facultad de Economía • BUAP

Aportes sobre el efecto del crecimiento económico, la desigualdad y el ingreso en la movilidad socioeconómica

Contributions on the effect of economic growth, inequality and income on socioeconomic mobility

Alejandro Miguel Castañeda-Valencia

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Economía

acvacp@hotmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5653-703X>

Resumen

La presente investigación se desarrolla bajo un enfoque de macromovilidad social. A través de una estimación realizada por la técnica MCO y aplicada a una muestra de 55 países, se expone evidencia de la existencia de un umbral temporal de crecimiento y la forma de U invertida de los niveles de movilidad social a través de la senda de crecimiento. Además, se identifica que el efecto del crecimiento económico, aunque es estadísticamente significativo, prácticamente es nulo ante el efecto de la desigualdad y el nivel de ingreso *per cápita*. En este documento se muestra que 1) las mejores condiciones para la movilidad social se presentan en países con desigualdad baja e ingresos altos, indistintamente del nivel de crecimiento económico; y 2) los países con PIB *per cápita* bajo y desigualdad baja tienen un grado de movilidad cercano al de países con PIB *per cápita* alto, pero desigualdad alta. En la parte final, se exponen algunas predicciones que pueden ser útiles para evaluar el alcance de las políticas económicas que se concentran en impulsar el crecimiento económico sin considerar los factores que contribuyen en la instauración de un entorno con igualdad de oportunidades.

Palabras clave: movilidad social, crecimiento económico, desigualdad, ingreso, igualdad de oportunidades

Abstract

This research uses a macrosocial mobility approach. Using an OLS estimation technique applied to a sample of 55 countries, it presents evidence of a temporary growth threshold and the inverted U-shaped nature of social mobility levels across the growth path. Furthermore, it identifies that the effect of economic growth, although statistically significant, is practically null compared to inequality and income. For example, it presents evidence that 1) the best conditions for social fluidity occur in countries with low inequality and high income, regardless of growth levels; and 2) countries with low GDP per

Recibido: Mayo 19 2025

Aceptado: Septiembre 17 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

capita and low inequality have a degree of mobility close to that of countries with high GDP per capita but high inequality. The final section presents some predictions that may be useful for assessing the scope of economic policies that focus on boosting economic growth without considering the establishment of an environment with equal opportunities.

Keywords: social mobility, economic growth, inequality, income, equality of opportunities.

JEL: E1, O11, O43, C21

1. Introducción

Eppur si muove

Ante la ausencia de las espectaculares tasas de crecimiento de la posguerra, deben revisarse las teorías seminales que plantean que la movilidad social se incrementa con la expansión de la economía y el proceso de industrialización, a la luz de la información más reciente. La evidencia empírica apunta a que los países con las tasas de crecimiento más bajas tienen condiciones estructurales que propician en mayor medida la igualdad de oportunidades, en comparación con los países que poseen las tasas de crecimiento más altas. El comportamiento descrito cuestiona las teorías clásicas sobre la relación directa o creciente entre crecimiento económico y movilidad social, por lo que el objetivo de la presente investigación es hallar una explicación de por qué los países con bajo crecimiento tienen indicadores más altos de movilidad que los países con tasas de crecimiento más altas.

El análisis se desarrolla bajo el enfoque de movilidad socioeconómica¹, eficiencia económica y desigualdad (Breen, 1997) añadiendo el ingreso como variable explicativa. El nivel del ingreso de los países es relevante como fuente de financiamiento que permite promover, hasta cierto punto, la igualdad de oportunidades porque es un recurso que permite a las naciones costear instituciones nuevas, otorga un margen de maniobra a los gobiernos para aplicar reformas a los mecanismos de distribución de recompensas, solventa la instauración de leyes que salvaguardan el bienestar de la población y respalda una serie de transferencias monetarias y no-monetarias a la población vulnerable.

A través de un modelo econométrico estimado por el método de mínimos cuadrados ordinarios los hallazgos señalan que, además de la influencia estadísticamente significativa del ingreso, hay un umbral temporal para que el crecimiento económico refleje su influencia sobre el nivel de movilidad. Por otra parte, se identifica que la trayectoria del grado de movilidad social a lo largo de la senda de crecimiento tiene forma de U invertida, lo que explica por qué la relación entre movilidad social y crecimiento económico no refleja el comportamiento descrito por las teorías seminales del siglo pasado. Otro hallazgo relevante es el patrón que se identifica debajo de la curva de movilidad: los países que se ubican a la izquierda del máximo de la curva se caracterizan por tener tasas de crecimiento inferiores, menor desigualdad y mayor ingreso que los países que están a la derecha. Por último, se encuentra que el efecto del crecimiento económico es prácticamente nulo ante el efecto de la desigualdad y el ingreso, por lo que una medida para aumentar el grado de movilidad social debe ser integral y es necesario considerar acciones que no sólo se enfoquen en promo-

¹ Para fines de exposición, en el presente documento se utiliza indistintamente “movilidad socioeconómica” y “fluidez socioeconómica”

ver el incremento del producto, sino también en la implementación de políticas económicas para disminuir la desigualdad.

La relevancia de la investigación, el modelo econométrico y los hallazgos radica en que pueden ser utilizados por los tomadores de decisiones sobre qué aspectos priorizar y las medidas a implementar en caso de que el objetivo sea aumentar la movilidad socioeconómica. Por ejemplo, haciendo uso de las estimaciones se puede anticipar el efecto sobre la movilidad social de una política fiscal que tenga por objetivo disminuir la desigualdad de la renta disponible o evaluar el resultado de implementar una política económica enfocada en aumentar el nivel de crecimiento económico que involucre un aumento de la desigualdad. Estas cuestiones son sumamente importantes ya que, finalmente, los estudios de movilidad social forman parte del espectro de investigaciones que realizan las ciencias sociales para contribuir en la instauración de un entorno de igualdad de oportunidades que permita superar las condiciones de pobreza y precariedad que enfrentan millones de personas diariamente.

La presente investigación se compone de cuatro secciones. En la primera parte se exponen los antecedentes teóricos sobre la forma lineal o no-lineal de la relación crecimiento económico-movilidad social y se expone la literatura que ha abordado la desigualdad y el ingreso como variables que determinan el nivel de movilidad de una sociedad. Cabe señalar que el principal insumo de información empírica utilizado en el análisis es el *Global Social Mobility Index* (GSMI) diseñado por investigadores del Foro Económico Mundial [WEForum] (2020), el cual, en sentido estricto no es un indicador que evalúa las tasas de movilidad social de los países, sino un índice que refleja el nivel de movilidad de los países a través de la evaluación de los factores que contribuyen a la igualdad de oportunidades y se traducen en resultados de movilidad social².

En la segunda parte se exponen a detalle el método analítico, la descripción y estadísticos descriptivos de las variables que se incluyen en el modelo econométrico estimado. La tercera parte contiene la sección de resultados, los cuales se dividen de acuerdo con los principales hallazgos: la interrelación entre las variables que componen el modelo, la detección del umbral temporal por medio de la estimación y selección del modelo econométrico, la identificación de la U invertida de la curva de movilidad social y la estimación del nivel de movilidad en determinados escenarios de ingreso, crecimiento y desigualdad. Por último, la cuarta sección contiene las conclusiones, discusión y áreas de oportunidad para futuras investigaciones.

2. Marco teórico-referencial

2.1 La medición de la movilidad socioeconómica

Vélez-Grajales y Monroy-Gómez-Franco (2017:99) definen la movilidad social como los cambios que los individuos experimentan en su condición socioeconómica, definida ésta ya sea en términos educativos, laborales o de ingreso. Tradicionalmente el estudio de la movilidad social se realiza de acuerdo con criterios basados en el tipo de flujo o desplazamiento del individuo entre los estratos (movilidad total, absoluta o relativa), temporalidad (inter

² Para más detalle sobre los factores que componen el GSMI, consultar el Anexo 1.

o intrageneracional), dirección (vertical u horizontal), grado de desagregación (micro o macromovilidad), intensidad (movilidad corta o larga) y naturaleza (movilidad económica, política, ocupacional o educativa). No obstante, en años recientes han surgido análisis de la movilidad social que no sólo se remontan a los tipos tradicionales de movilidad ocupacional, económica y educativa, sino que exploran tipos emergentes de movilidad, como la movilidad de la salud (De la Torre, 2020), movilidad de la inclusión financiera (Ceballos, 2012) y movilidad socioeconómica.

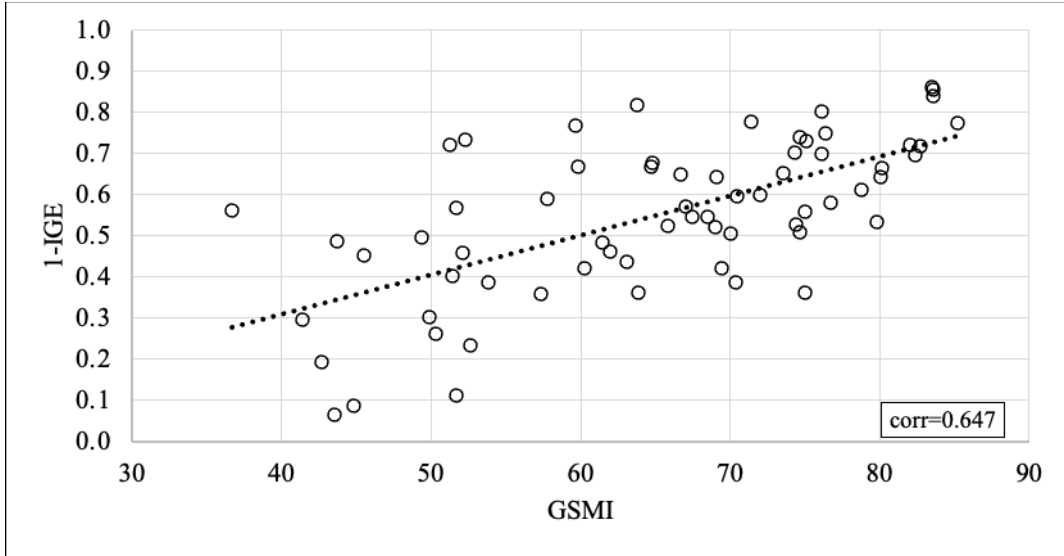
La movilidad socioeconómica se refiere a la integración de varios tipos de movilidad en una sola unidad de medición, como por ejemplo el índice socioeconómico de Torche (2010) –que conjunta el estatus ocupacional y los activos del hogar– o el índice socioeconómico empleado en el *Informe de movilidad social en México 2019* (Orozco *et al.*, 2019), que se compone del logro escolar y los activos económicos del hogar.

Entre los indicadores utilizados para evaluar la movilidad socioeconómica, recientemente ha surgido una serie de análisis de macromovilidad que utilizan índices compuestos a partir de indicadores de orden nacional, regional e institucional que conglomeran una serie de indicadores, conocidos como factores de conversión o facilitadores de movilidad, que hacen referencia a variables económicas, escolares, sociodemográficas, de salud, laborales y tecnológicas, entre otras. Entre estos índices se encuentran el *Social Mobility Index* en Gran Bretaña [SMI-UK] (Social Mobility Commission, 2017), *Social Mobility Index* (CollegeNet, 2024) y el *Global Social Mobility Index* [GSMI] del Foro Económico Mundial (WEForum, 2020), que ponderan datos como el porcentaje de jóvenes en situación de desnutrición, el porcentaje de niños que no tienen escolaridad, el porcentaje de trabajadores en empleo vulnerable, el porcentaje de población con cobertura de protección social, la percepción de la corrupción, y el porcentaje de desempleo entre la fuerza laboral con educación avanzada, entre otros indicadores.

En específico, en los índices que se exponen se deben destacar tres puntos. En primer lugar, son indicadores de movilidad versátiles cuyo objetivo es funcionar como instrumento de fácil acceso e interpretación para que los tomadores de decisiones identifiquen, más allá de la interpretación de complicadas matrices de transición, las áreas potenciales de acción, inversión y modificaciones legislativas que pueden propiciar la fluidez social en la comunidad. Por ejemplo, el informe *State of the Nation 2017: Social mobility in Great Britain* (Social Mobility Commission, 2017) destaca que el SMI-UK puede ser utilizado fácilmente por integrantes de gobierno y diseñadores de políticas públicas, ya que proporciona información de 16 indicadores que abordan las perspectivas de educación, empleo y vivienda de las personas que habitan en cada una de las 324 áreas de autoridad local de Inglaterra.

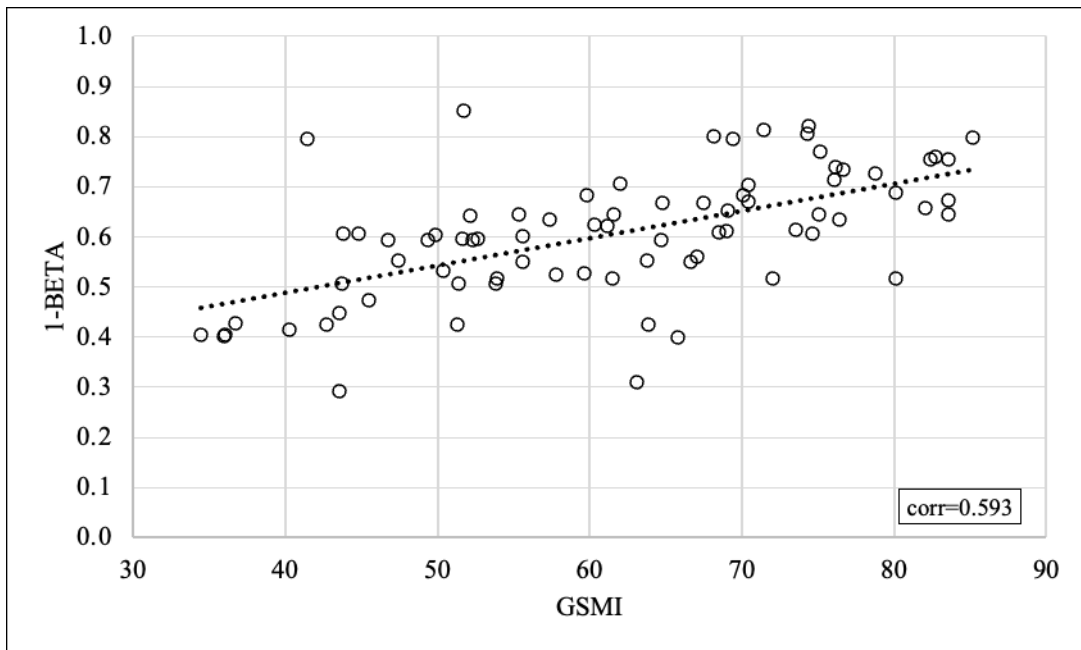
En segundo lugar, dado su diseño multifacético, los índices socioeconómicos no se limitan a las categorías tradicionales de clasificación de la movilidad (escolar, ocupacional o económica), ni tampoco se identifican únicamente como estudios intra o intergeneracionales, sino que pretenden ser una medida general tomada a partir de los factores que enmarcan los niveles de movilidad relativa. Aunque teóricamente se puede plantear cierto nivel de asociación entre los factores de conversión o facilitadores de movilidad con resultados reales de movilidad social (WEForum, 2020: 8), es decir, con cambios en las tasas de movilidad o fluidez social, aún no hay evidencia contundente de esta asociación. Sin embargo, cabe señalar que el GSMI tiene una correlación importante con el índice de movilidad del ingreso (IGE, por sus siglas en inglés) (Gráfica 1) y el *coeficiente beta de persistencia educativa*, (Munoz y Van der Weide, 2025) (Gráfica 2).

Gráfica 1. Diagrama de dispersión GSMI-IGE



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2025) y WEFForum (2020).

Gráfica 2. Diagrama de dispersión GSMI-BETA



Fuente: Elaboración propia con datos Banco Mundial (2025) y WEFForum (2020)

Por último, en la actualidad hay un área de investigación potencial para indagar cómo se comportan los índices compuestos con respecto a los fundamentales macroeconómicos y para estudiar si presentan patrones acordes con los supuestos de las teorías seminales de movilidad social. Por ejemplo, el Foro Económico Mundial cuantifica, a través del GSMI, el valor de las oportunidades perdidas por la falta de movilidad social estimando el aumento potencial del crecimiento del PIB asociado con un aumento en la puntuación de movilidad social (WEForum, 2020: 202). El resultado de la estimación indica que los países obtendrían un crecimiento adicional del PIB del 4.41% en un lapso de 20 años si aumentaran su puntaje del índice de movilidad social GSMI en 10 puntos.

Precisamente, la presente investigación indaga cómo se comporta uno de estos indicadores compuestos de movilidad socioeconómica relativa, el GSMI, con respecto al crecimiento económico, la distribución del ingreso y la desigualdad económica. Dado que el GSMI es un índice compuesto que aborda indicadores económicos, laborales y educativos, se analiza desde las teorías que abordan las mismas dimensiones de movilidad. Adicionalmente, el lector debe tener en mente que las estimaciones no tratan estrictamente de tasas de movilidad, sino que se realizan sobre unidades que evalúan factores que el WEForum identifica como relacionados con las tasas de movilidad.

2.2 La senda del crecimiento económico

Los estudios tradicionales de movilidad social plantean que el crecimiento económico tiene un efecto positivo sobre la movilidad ya que tiene un efecto igualador de oportunidades debido a que incrementa la demanda de personal altamente calificado, aumenta el ingreso de las familias, acrecienta el número de puestos de trabajo disponibles, diversifica las ocupaciones, origina nuevas competencias, genera nuevas actividades profesionales, impulsa el progreso tecnológico y propicia el ascenso socioeconómico (Kuznets, 1955; Blau y Duncan, 1978; Treiman, 1970; Sørensen, 1975:68; Piketty, 2014:113).

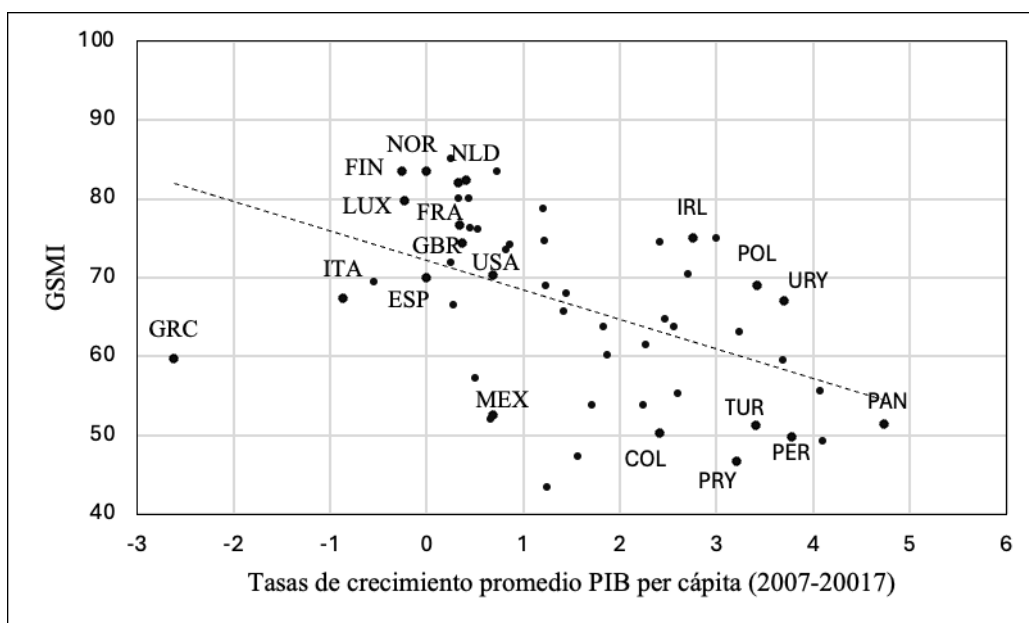
Si bien hay cierto consenso respecto al papel renovador del crecimiento económico para una sociedad, la forma en que ejerce ese efecto positivo no está del todo clara, e incluso, hay indicios de que la relación directa entre movilidad social y crecimiento económico no resulta indiscutible cuando se contrasta con la evidencia empírica. Por ejemplo, si se utiliza el *Global Social Mobility Index*, (GSMI) (WEForum, 2020), como medida indicativa del nivel de movilidad socioeconómica que tienen los países, y lo graficamos en un diagrama de dispersión con las tasas de crecimiento podría concluirse, prematuramente, que el crecimiento económico no necesariamente genera un contexto institucional y social de movilidad.

La Gráfica 3 muestra la asociación aparentemente negativa entre el GSMI y el promedio de las tasas de crecimiento del PIB *per cápita* durante el periodo 2007-2017³. El primer aspecto a destacar es la aparente relación inversa entre el GSMI y crecimiento económico, ilustrada por la línea punteada con pendiente negativa. Por otra parte, se observa que la mayoría de los países con las mejores condiciones de movilidad poseen tasas de crecimiento menores a un punto porcentual promedio, entre los que destacan Países Bajos [82.36], Francia [76.78], Reino Unido [74.36] y Estados Unidos [70.41]. También se aprecia que hay países con tasas promedio de crecimiento cercanas a cero e incluso negativas, que tienen factores

³ El periodo señalado abarca 10 años en total, sin embargo, se hicieron regresiones considerando otros periodos con resultados similares al expuesto en este apartado.

de movilidad social con puntuaciones altas o superiores a la media, como Italia [67.44], Grecia [59.83], España [70.04] y países del norte de Europa (Noruega [83.60], Finlandia [83.59]). Finalmente, destacan países con tasas de crecimiento superiores al 2 por ciento, pero un valor GSMI bajo, como Panamá [51.39], Colombia [50.35], Paraguay [46.75] y Perú [49.87].

Gráfica 3. GSMI vs Tasa de crecimiento del PIB per cápita 2003-2017



Fuente: Elaboración propia con datos de WEF (2020) y United Nations (s.f.)

A primera vista parece que hay una relación negativa entre tasas de crecimiento y movilidad social que no coincide con las teorías liberales que exponen que el proceso de expansión es acompañado con incrementos en la movilidad (Erikson y Goldthorpe, 1992). Otro enfoque que podría explicar el patrón de movilidad que se observa en la Gráfica 3 es aquel al que la presente investigación alude como “teoría del umbral de crecimiento” de Lipset y Zetterberg (1959). Ambos investigadores exponen que no cualquier nivel de crecimiento económico conlleva mayor fluidez, sino que, más que en una relación directa, la movilidad social se mantiene igual en niveles bajos de crecimiento, pero aumenta sustancialmente cuando la economía alcanza una tasa determinada de crecimiento (Erikson y Goldthorpe, 1992). Es decir, entre movilidad y crecimiento económico hay una asociación no-lineal

En términos estadísticos, en caso de que exista el umbral que sugieren Lipset y Zetterberg, podría ser identificado sobre un diagrama de dispersión que relacione en el eje horizontal el crecimiento de los países con algún indicador de movilidad socioeconómica en el eje vertical, haciendo notoria una tendencia entre los puntos que esboce el comportamiento de una función creciente. Sin embargo, en el caso expuesto en la Gráfica 1, la trayectoria parece no

apegarse a esta descripción, por lo que cabría preguntarse ¿por qué la evidencia empírica no muestra una relación no-lineal ni directamente positiva como sugerían los teóricos clásicos de la movilidad social?

La hipótesis que la presente investigación plantea es que los modelos seminales que explicaban el incremento de la movilidad social como resultado de la expansión de la economía y la industrialización no describen adecuadamente, en la actualidad, la trayectoria de la movilidad a lo largo de la senda de crecimiento. Más bien, se deben estudiar cómo otras variables relevantes, como la desigualdad y el ingreso, se interrelacionan con el crecimiento económico para identificar un posible patrón de macromovilidad distinto.

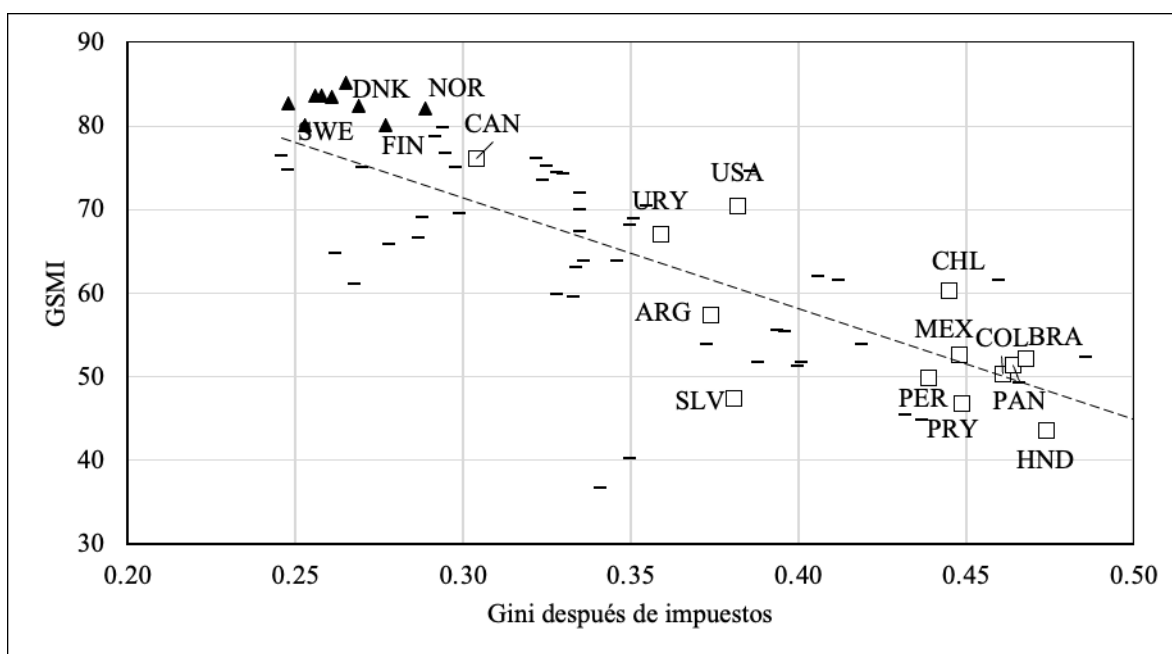
2.3 Desigualdad: ¿amenaza u oportunidad?

En la literatura se aborda la desigualdad económica como un factor que inhibe las oportunidades de las personas de cambiar su estatus socioeconómico (WEForum, 2020; Vélez-Grajales y Monroy-Gómez-Franco, 2017; Ferreira *et al*, 2013; Cárdenas y Malo, 2010). De hecho, usualmente se toma como evidencia la correlación negativa que existe entre alguna unidad de medición de movilidad socioeconómica y el indicador por excelencia de la desigualdad: el coeficiente de Gini⁴. Tal relación fue expuesta por Alan Krueger (2012), quien señaló que existe una asociación negativa o inversa entre movilidad social y desigualdad del ingreso, teoría que fue ilustrada por Miles Corak (2013) en la Curva del Gran Gatsby.

La Gráfica 4 expone una versión de la Curva del Gran Gatsby que relaciona el valor del índice de Gini de la renta disponible (después de impuestos y transferencias) y el *Global Social Mobility Index*. La línea punteada ilustra que las condiciones que propician la movilidad socioeconómica se reducen a través de la senda de desigualdad del ingreso, de tal forma que los países donde el índice de Gini es menor (en su mayoría países del norte de Europa) tienen mecanismos de distribución de recompensas que favorecen la movilidad socioeconómica de sus habitantes, en comparación con los países con desigualdad alta.

⁴ El índice de Gini es una medida que oscila entre cero y uno, en la que cero indica mayor igualdad y uno menor igualdad.

Gráfico 4 GSMI vs Índice de Gini



Fuente: Elaboración propia con datos de WEFForum (2020) y Solt (2019)

Sin embargo, también la relación entre movilidad social y desigualdad es más compleja de lo que parece evidente. La desigualdad es inherente a un sistema de recompensas basadas en el esfuerzo; contiene las estructuras de incentivos que generan motivaciones para la creatividad, los incrementos de la productividad, la inversión y la generación de capital (Breen, 1997:430). En las familias, la desigualdad en las recompensas ocupacionales motiva la formación de capital humano, mientras que en las empresas ocasiona un sistema de competencia: la búsqueda de recompensas provocará que los emprendedores acepten correr riesgos, inviertan en innovación y desarrollen la iniciativa empresarial, elementos que causan crecimiento económico (Breen, 1997:429). De esta forma, la desigualdad no es nociva en sí misma; más bien el problema está relacionado a la situación donde grandes desigualdades coexisten con la ausencia de oportunidades de ascenso socioeconómico (Friedman, 1972).

Al respecto, Breen (1997) sugiere que la contradicción respecto de si la desigualdad incentiva o inhibe la movilidad social proviene del hecho que la desigualdad influye en dos elementos que generalmente se interpretan a la par, pero que son distintos: la eficiencia económica y la movilidad social.

Breen define la eficiencia económica⁵ como la correlación entre habilidad y posición, es decir, hace referencia a la capacidad de una sociedad para colocar a los individuos en las posiciones donde obtengan las recompensas adecuadas a sus habilidades. Bajo este enfoque, la desigualdad de las recompensas podría ser un incentivo para que los individuos se sientan motivados a desarrollar las capacidades que les permitan tener acceso a las mejores remuneraciones y, por lo tanto, la desigualdad estimula la productividad. No obstante,

⁵ El lector debe tener en mente que el concepto de 'eficiencia económica' en el contexto de la teoría de la movilidad social es distinto a la definición de Pareto en la teoría microeconómica.

Breen apunta que la relación entre desigualdad de recompensas y eficiencia es no-lineal. A medida que la desigualdad crece, la eficiencia aumenta hasta el punto en que los aumentos continuos de la desigualdad hacen que la eficiencia deje de incrementarse o disminuya. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020: 20) una sociedad con amplias desigualdades se vuelve ineficiente porque hay un contexto en el que se inhibe la construcción de capacidades y el aprendizaje tecnológico, lo que tiene un efecto negativo sobre la productividad

Por otra parte, Breen plantea que una sociedad móvil es aquella en donde los recursos de los individuos dependen en mayor medida de las habilidades propias del individuo y menos de los factores heredados. Cuando se incrementa en demasía la diferencia de las recompensas la sociedad es más inmóvil porque la desigualdad funciona como un freno social donde las familias privilegiadas defienden con mayores recursos y eficacia las posiciones más altas para sus descendientes (CEPAL, 2020: 76), por lo que se reduce la importancia relativa de la habilidad en la dotación de recursos económicos de las personas, con respecto a los factores familiares heredados. Por el contrario, en un ambiente donde hay menos desigualdad, la contribución de la habilidad en los recursos económicos es mayor y la relación intergeneracional entre las posiciones socioeconómicas es débil.

Entonces, ya que eficiencia económica y movilidad tienen una trayectoria con pendientes opuestas sobre la senda de desigualdad, Breen sugiere que existe un nivel de desigualdad útil (β^*) o punto de intersección entre eficiencia y grado de movilidad social (Figura 1). El nivel de desigualdad β^* es óptimo, de forma tal que en ese nivel las personas aún encuentran los incentivos para colocarse en las posiciones más altas y, simultáneamente, en ese nivel de desigualdad se puede establecer un nivel máximo de movilidad social. Si la desigualdad se incrementa más allá del nivel β^* , el nivel de eficiencia no aumenta y la movilidad social disminuye de forma que los recursos del individuo dependen en mayor medida de las recompensas heredadas que de la habilidad propia.

Figura 1

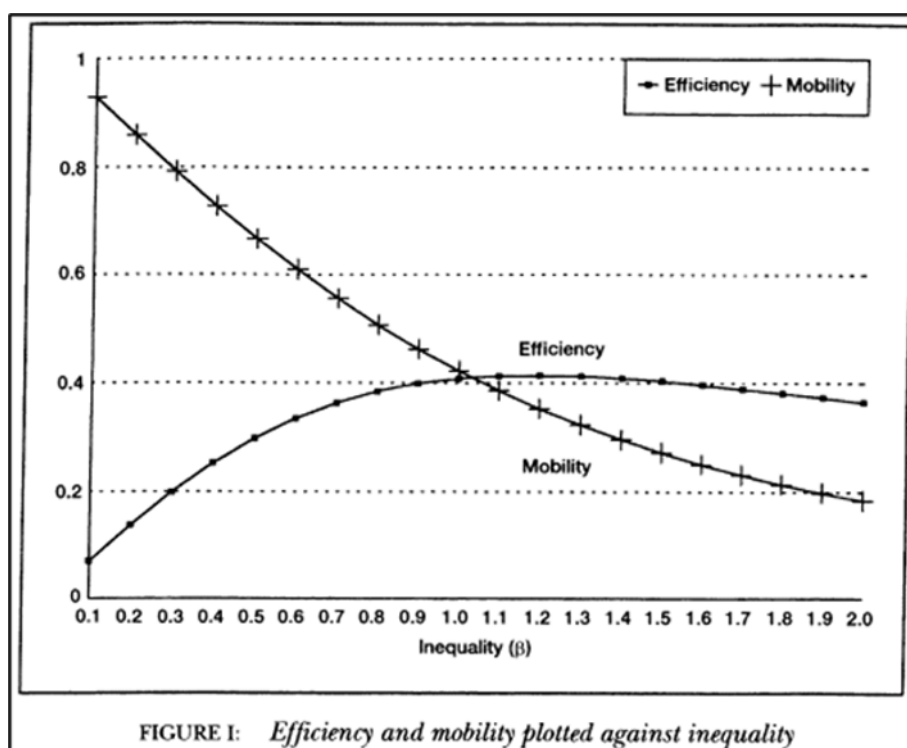


FIGURE 1: *Efficiency and mobility plotted against inequality*

Fuente: Breen (1997: 438)

El planteamiento de Breen también explica que podría haber tasas de crecimiento económico alto y, al mismo, un grado de movilidad social bajo. Esto se debe a que hay una relación positiva entre eficiencia y crecimiento económico: cuando los individuos ocupan las posiciones más adecuadas, su productividad es la mejor posible, lo que se refleja en un incremento del producto. Sin embargo, si la eficiencia se mantiene en un nivel de desigualdad alto (superior a β^*) inicialmente habría incrementos en el producto, pero no necesariamente conllevaría un incremento en la movilidad social, sino que incluso provocaría inmovilidad y, a largo-mediano plazo, estancamiento económico. En palabras de Breen “[a través del aumento de la desigualdad]... las naciones pueden intentar aumentar el crecimiento económico como resultado de las presiones competitivas, pero esto no tiene por qué conducir a ningún cambio en los patrones de fluidez” (Breen, 1997: 443).

¿En qué contextos se podría presenciar crecimiento económico y bajo grado de movilidad? Podría suceder en sociedades donde la desigualdad del ingreso es muy alta, en las que la riqueza de los individuos está determinada por su herencia y, al mismo tiempo, la eficiencia económica es suficiente en virtud de que las personas descendientes de las familias ubicadas en la parte alta de la distribución socioeconómica ocupan las posiciones más altas de acuerdo con habilidades cultivadas con los recursos de su propio linaje. Por ello, en una sociedad con alta desigualdad, la reproducción de la riqueza de los individuos que provienen de familias privilegiadas está sustentada en su herencia y en que reciben las recompensas más altas debido a que adquirieron las habilidades necesarias para ocupar las posiciones

superiores, ya que, posiblemente, sus progenitores realizaron inversiones en el desarrollo de capital humano durante sus etapas de formación. En el otro extremo, los hijos de familias pobres carecen de riqueza heredada y no pueden desarrollar las habilidades que les permitirían obtener mejores recompensas, por lo que reproducen la condición de precariedad de generación en generación de forma aparentemente justificada. En el contexto descrito la desigualdad y el mérito propio coexisten como criterios de distribución de recompensas que funcionan en términos de eficiencia económica, pero al mismo tiempo son barreras que no permiten a las familias salir de su condición de desventaja.

2.4 La importancia del ingreso

La relación entre movilidad social e ingreso se aborda en la literatura de una manera que podría calificarse como incidental. Esto se debe a que el Producto Interno Bruto ha sido utilizado como *proxy* del desarrollo económico (Fox y Miller, 1966), e incluso, del crecimiento económico (Andersen, 2003a). Sin embargo, el efecto del ingreso resulta, por sí mismo, en un área de oportunidad en la teoría de la movilidad socioeconómica debido a su poder explicativo sobre la fluidez social.

Fox y Miller (1966) exploraron los determinantes de movilidad social en doce países (Dinamarca, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Hungría, Italia, Japón, Países Bajos, Noruega, Suecia, Estados Unidos y Alemania Occidental). Entre la lista de determinantes se incluye el nivel de desarrollo económico –observado a través del PIB *per cápita*–, el nivel de educación de la población (porcentaje de población con estudios a nivel secundaria), el grado de urbanización (porcentaje de población viviendo en localidades de más de 20 mil habitantes), estabilidad política (vigencia y continuidad de regímenes democráticos) y el ‘logro motivacional’ (medido por el índice de McClelland⁶).

Mediante una regresión múltiple de mínimos cuadrados ordinarios, Fox y Miller encontraron que los cinco determinantes de movilidad social propuestos explican más del 80 por ciento de las transiciones de ocupaciones manuales a no-manuales. En cuatro variables – educación, urbanización, estabilidad política y logro motivacional– el comportamiento fue el esperado (Fox y Miller, 1966). Sorprendentemente, en la variable PIB *per cápita*, a pesar de que el coeficiente de correlación simple era positivo, el signo del coeficiente de la regresión resultó negativo con respecto a la movilidad ascendente (Cuadro 1).

⁶ McClelland sugiere que las costumbres culturales y las motivaciones, especialmente la motivación para el logro, son los principales catalizadores del crecimiento económico. Plantea una serie de factores psicológicos para demostrar, mediante métodos científicos cuantitativos, que estos factores son generalmente importantes en el desarrollo económico (McClelland, 1961)

Cuadro 1. Estimación de los determinantes de movilidad de Fox y Miller

Dependent variables	Constants	Primary and Secondary Enrollment as % of Pop. Aged 5-19	Political Stability	% of Pop. in Localities over 20,000	Achievement Motivation	Coefficient of Multiple Determination (R^2)
Manual Outflow Mobility	-14.433 [-0.004]	0.587 [0.207]	10.656 [4.534]	-0.17 [0.135]	9.248 [4.576]	0.829
Nonmanual Outflow Mobility	-46.467 [0.003]	-0.369 [0.185]	12.011 [4.051]	0.371 [0.120]	0.423 [0.409]	0.863

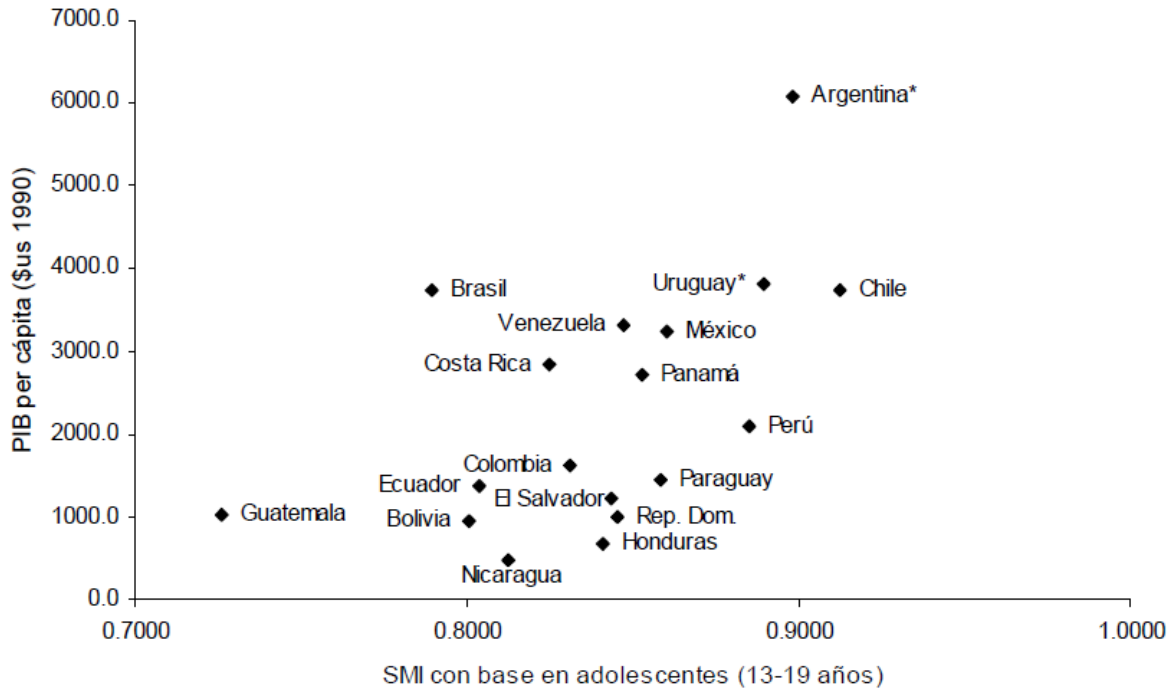
Fuente: Fox y Miller (1966:84)

El resultado de la estimación mostrada en el Cuadro 1 sugiere que los incrementos en los niveles de PIB *per cápita* influyen negativamente en la movilidad ocupacional ascendente y tienden a causar estructuras sociales rígidas. Fox y Miller recomiendan mesura respecto a la interpretación y en cambio destacan que los altos niveles de PIB *per cápita* están “estrecha y significativamente” asociados negativamente con bajos niveles de movilidad descendente, es decir, salvaguardan la posición de las personas que desempeñan una ocupación no manual.

Tres décadas y media después de la publicación del estudio de Fox y Miller, Lykke Andersen (2003a) realizó un ejercicio similar. A través de la técnica de descomposición de Fields, Andersen diseñó un índice de movilidad social (SMI, por sus siglas en inglés) para 18 países latinoamericanos⁷ que comprende la brecha escolar –diferencia entre los años de educación de padre e hijo– y el ingreso adulto del hogar. En el análisis, Andersen se circunscribe a medir la correlación entre el índice de movilidad y el PIB *per cápita* de los países incluidos en el estudio (Figura 2), lo cual le proporciona cierta evidencia para vincular crecimiento económico y movilidad social, asumiendo que los niveles de PIB son originados por tasas de crecimiento (Andersen, 2003b).

⁷ Los países incluidos en el estudio de Andersen (2003a) son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

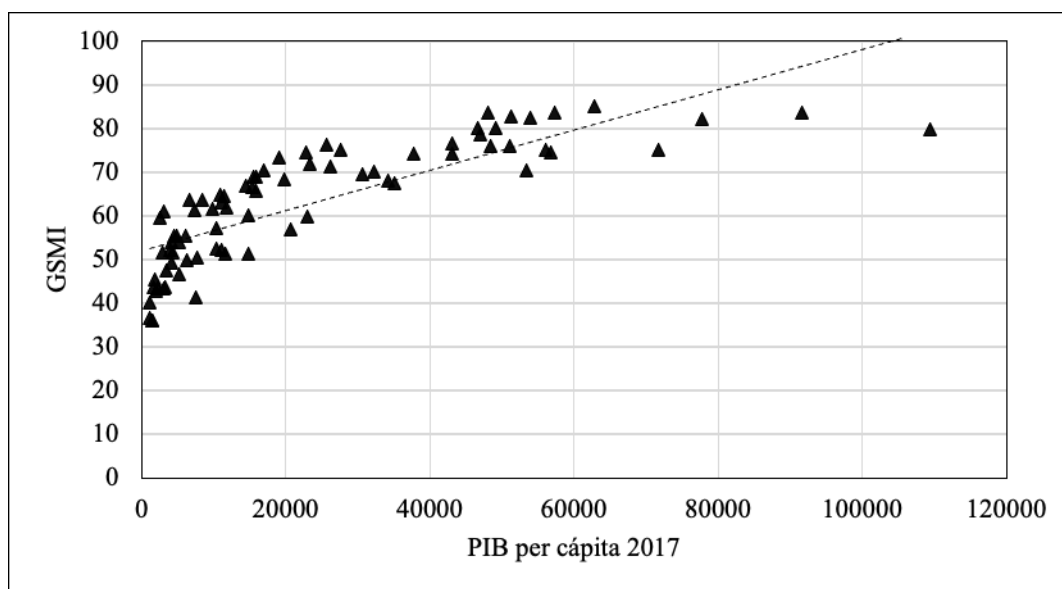
Figura 2. Diagrama de dispersión SMI vs PIB per cápita 1990



Fuente: Gráfico tomado de Andersen (2003b: 13)

La Gráfica 5 muestra un diagrama de dispersión similar al de Andersen, pero esta versión relaciona el GSMI con el PIB *per cápita* 2017 medido en dólares estadounidenses. Se observa que la relación entre el ingreso y el indicador de movilidad social es positiva; es decir, a mayor nivel de PIB *per cápita*, mayor es el grado de movilidad y, además tiene una correlación entre ambas variables de 0.80.

Gráfica 5. Diagrama de dispersión GSMI vs Ingreso



Fuente: Elaboración propia con datos de WEF (2020) y World Bank (2020)

Es necesario especificar que la alta correlación entre ambas variables podría deberse a que el GSMI está compuesto por factores institucionales, estructurales, laborales y de bienes y servicios que propician la movilidad socioeconómica, que generalmente alcanzan niveles más altos en los países con mayores ingresos; por ejemplo, el porcentaje de usuarios de Internet, el porcentaje de desempleo entre la fuerza laboral con educación avanzada, el porcentaje de cobertura de la protección social, entre otros.

Bajo esta fuerte relación entre movilidad social y PIB *per cápita* se puede plantear que las estructuras gubernamentales de los países con mayores ingresos cuentan con mecanismos institucionales y sociales de protección que propician la movilidad social e impulsan la igualdad de oportunidades (Acemoglu y Robinson, 2013), por lo que los shocks económicos y las bajas tasas de crecimiento parecen no tener influencia sobre ellos. En cambio, en los países con bajos ingresos, ante la escasez de nuevas oportunidades y las débiles instituciones, las personas que buscan cambiar su estatus socioeconómico se enfrentan a barreras que hacen inciertas las probabilidades de movilidad y las hacen dependientes en mayor medida de características personales sobre las que no tienen poder de decisión, como el tipo de educación, la precariedad de su ocupación, las características del hogar de origen, los “compadrazgos” e incluso el sexo y el color de piel.

3. Método analítico y descripción de las variables

La presente investigación indaga porqué la relación entre crecimiento económico y la movilidad social de los países (ms^*) no tienen una relación lineal positiva, como plantearon los teóricos liberales de la movilidad, ni tampoco se comporta como sugiere la teoría del umbral de crecimiento. La hipótesis de la investigación propone que la respuesta está en la influencia de la desigualdad y el ingreso, como se expuso en el marco teórico-referencial, esto es:

$ms^* = f(\text{crecimiento}, \text{desigualdad}, \text{ingreso})$

Entonces, el modelo econométrico a estimar es el siguiente:

$$ms_i = \beta_0 + \beta_1 \text{crecimiento}_i + \beta_2 \text{crecimiento}_i^2 + \beta_3 \text{desigualdad}_i + \beta_4 \ln_ingreso_i + e_i$$

Donde:

ms_i : grado de movilidad social del país i observado a través del *Global Social Mobility Index* (GSMI).

crecimiento_i : tasa promedio de crecimiento económico del PIB per cápita (2007–2017) (Naciones Unidas, 2023)

desigualdad_i : índice de Gini de la renta disponible después de impuestos y transferencias en el año 2017 (Solt, 2019)

$\ln_ingreso_i$: logaritmo neperiano del PIB per cápita del país i en el año 2017 (Naciones Unidas, 2023)

e : término aleatorio

El cálculo del GSMI para cada país se basa en la agregación de variables que pueden ser categorizados en diez pilares referentes a temas de salud, educación (acceso, calidad y equidad, aprendizaje permanente); tecnología, trabajo (oportunidades, salarios, condiciones) y protección e instituciones (protección social e instituciones inclusivas). A su vez, cada pilar es conformado por componentes que tienen un valor reescalado con respecto a su rango en valores entre 0 y 100 (puntuaciones progreso). El valor correspondiente a cada pilar es el promedio de “puntuaciones progreso” de sus respectivos componentes. Finalmente, el valor final del GSMI se calcula sumando los puntos porcentuales de cada uno de los diez pilares.

Cabe hacer un paréntesis para realizar algunas precisiones sobre el modelo econométrico en cuestión. En primer lugar, aunque el GSMI es calculado para 82 países, sólo se cuenta con información completa de los factores que componen el modelo para 55 países, por lo que las estimaciones se realizan sólo para ese número de registros. En segundo lugar, el GSMI fue estimado con datos del año 2017, por lo que las estimaciones se realizan con los valores que tenían las variables explicativas de ese mismo año. En tercer lugar, el término cuadrático crecimiento_i^2 se incluye en el modelo con el objetivo de captar un posible efecto no-lineal planteado por Lipset y Zetterberg (1959). Finalmente, elegir un modelo que vincule el crecimiento económico con la movilidad social pone a discusión cuántos periodos deben ser considerados para delimitar las tasas de crecimiento promedio. Si bien en la literatura se hace referencia al umbral de crecimiento como una magnitud mínima del nivel de crecimiento económico (Erikson y Goldthorpe, 1992), no se menciona un umbral temporal a partir del cual el crecimiento influye en la movilidad. Es decir, la selección de un modelo econométrico adecuado debe desenmarañar si sólo es necesario alcanzar determinado nivel de crecimiento económico para aumentar la movilidad social, o también se requiere mantenerlo por un lapso suficiente para que la sociedad consolide las reformas institucionales y los emergentes criterios de distribución de recompensas. Por ello, en la presente

investigación se realizaron pruebas para distintos periodos de tiempo con la intención de identificar a partir de qué momento las tasas de crecimiento influyen sobre la movilidad social, seleccionando el periodo 2008-2017 (el proceso de selección se expone en la sección de resultados). El Cuadro 2 contiene el resumen de las variables que componen el modelo.

La técnica de estimación seleccionada es el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO); la cual ajusta una función que reduce al mínimo el valor de la suma de residuales cuadrados ($\min \sum_{i=1}^n e_i^2$), lo que equivale a minimizar las diferencias verticales entre los valores observados (ms_i) y los valores estimados de la regresión (\widehat{ms}_i). Bajo los supuestos del modelo de regresión lineal y las propiedades de los estimadores de mínimos cuadrados ordinarios, los estimadores son considerados Mejores Estimadores Lineales Insesgados (MELI).

Cuadro 2. Resumen de variables (n=55)

Variable	Descripción	Medición
ms_i	GSMI 2017	Variable continua media=66.60; mín=43.53; máx=85.17
$crecimiento_i$	Tasas de crecimiento promedio del PIB per cápita en el periodo 2007-2017	Variable continua media=1.49; mín=-2.62; máx=4.73
$desigualdad_i$	Índice de Gini de la renta disponible 2017	Variable continua media=0.34; mín=0.25; máx=0.48
$\ln_ingreso_i$	Logaritmo neperiano del PIB per cápita 2017	Variable continua media=9.821618; mín=7.684857; máx=11.60325

Fuente: Elaboración propia

El lector debe tener en mente que existe cierto consenso general respecto a considerar que entre crecimiento económico y movilidad social hay un efecto simultáneo: el crecimiento económico influye en la movilidad social y la movilidad social influye en el crecimiento económico. La consecuencia de esta característica es que el incluir el crecimiento como variable explicativa de la movilidad genera endogeneidad y, por lo tanto, para obtener estimaciones insesgadas se deben emplear variables instrumentales en la estimación. Sin embargo, hasta el momento, en la literatura consultada no se ha identificado técnica alguna que aplique instrumentos fuertes y válidos para el modelo objetivo, por lo que esta es una limitante que se debe atender en futuras investigaciones.

No obstante, se considera que el poder explicativo, significancia de los coeficientes y estabilidad del sentido de los signos en la estimación son indicios de validez de los resultados obtenidos. En cambio, con los datos disponibles, sí es posible prevenir violaciones al supuesto de homocedasticidad, por lo que se realizan pruebas de heterocedasticidad Breusch-Pagan/Cook-Weisberg (Hill, Griffiths y Lim, 2018).

4. Resultados

4.1 Interrelación entre movilidad social, desigualdad, crecimiento e ingreso

El Cuadro 3 muestra la matriz de correlaciones entre las variables del modelo. Se observa que la asociación de la movilidad social es positiva hacia el ingreso y negativa para el crecimiento y la desigualdad, lo que muestra tres interrelaciones a destacar. En primer lugar, los países con ingreso alto y bajo crecimiento tienen niveles de movilidad social más altos que aquellos países con ingreso bajo y crecimiento alto. Por otra parte, la matriz expone que los países con mayor ingreso y menos desigualdad tienen mejores condiciones de movilidad que países con menor ingreso y más desigualdad. Por último, aquellos países con crecimiento bajo, pero grado de desigualdad bajo, tienen mayor propensión de fluidez social que países con crecimiento alto y desigualdad alta.

La matriz también muestra que la correlación entre ingreso y crecimiento es inversa, lo que indica que los países con altos niveles de ingreso tienen tasas de crecimiento inferiores a las de países con bajo nivel de ingreso. La matriz de correlaciones además expone que crecimiento y desigualdad se asocian de manera directa, por lo que los países con crecimiento alto tienen mayor desigualdad que los países con bajo crecimiento. Finalmente, se observa que la correlación negativa entre desigualdad e ingreso apunta a que los países con desigualdad alta tienen menores ingresos que los países con desigualdad baja.

Algunas de las aseveraciones realizadas a partir de la inspección de la matriz de correlaciones parecen contraintuitivas, por lo que deben ser analizadas a la luz de los resultados del modelo econométrico.

Cuadro 3. Matriz de correlaciones

Variables	ms	crecimiento	ln_ingreso	desigualdad
ms	1.00**	-0.45**	0.91**	-0.84**
crecimiento	-0.45**	1.00**	-0.53**	0.45**
ln_ingreso	0.91**	-0.53**	1.00**	-0.65**
desigualdad	-0.84**	0.45**	-0.65**	1.00**

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$

Fuente: Elaboración propia

4.2 Selección del modelo: el umbral temporal

Como se mencionó en la sección previa, elegir la función adecuada requiere identificar el umbral temporal a partir del cual el crecimiento económico tiene efecto en la movilidad social. El Cuadro 4 expone los estadísticos descriptivos de las tasas de crecimiento promedio del PIB per cápita calculadas por el método de medias geométricas, y el correspondiente modelo econométrico en el que serán puestas a prueba: Modelo [1]: un año (2016–2017); Modelo [2]: cinco años (2012–2017); y Modelo [3]: diez años (2007–2017).

Cuadro 4. Descriptivos de las tasas de crecimiento promedio del PIB per cápita

Modelo	Periodo de crecimiento	Media geométrica	Std. dev.	Min	Max
[1]	2016-2017	2.88	1.92	-0.64	7.74
[2]	2012-2017	2.16	1.61	-1.32	8.12
[3]	2007-2017	1.49	1.49	-2.62	4.73

Fuente: Elaboración propia

El Cuadro 5 contiene los resultados de las regresiones estimadas por el método de mínimos cuadrados ordinarios. Se observa que el crecimiento económico es estadísticamente significativo hasta el modelo [3], lo que indica que debe transcurrir un periodo de 10 años para que el crecimiento tenga efecto sobre la movilidad social, lo que podría estar relacionado es el lapso que se requiere para que se consoliden las nuevas instituciones y las reformas a los criterios de distribución de recompensas. Resulta curioso que el periodo de tiempo que mejor ajusta a la regresión es aquel con menor tasa de crecimiento, lo que es indicativo de que el umbral de crecimiento no hace referencia a una magnitud, sino a la capacidad de mantener una tasa de crecimiento determinada durante un periodo específico. Otro detalle importante es que el signo de los coeficientes es el mismo para todas las variables en todos los periodos, lo que indica que el sentido de los estimadores es sólido.

Cuadro 5. Estimación de los modelos

	Modelo [1]	Modelo [2]	Modelo [3]
Variables	ms	ms	ms
crecimiento	0.75 [0.855]	1.37 [0.740]	1.82** [0.602]
crecimiento^2	-0.11 [0.115]	-0.22 [0.111]	-0.44** [0.159]
ln_ingreso	6.87** [0.762]	7.16** [0.706]	7.04** [0.669]
desigualdad	-74.78** [10.678]	-73.85** [9.491]	-76.68** [8.888]
_cons	24.05* [11.135]	20.38* [9.860]	23.07* [8.787]
R2_Adj	0.90	0.90	0.91

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$

Fuente: Elaboración propia

Para los fines de la presente investigación se elige el modelo [3] para desarrollar el análisis porque el p -value de todos sus coeficientes muestra que son estadísticamente significativos al 99% de confianza; además de que el valor de la R^2 ajustada es el más alto: 91% de la variabilidad del nivel de movilidad social es explicado por las variables que incluye el modelo.

Las pruebas de heterocedasticidad Breusch-Pagan/Cook-Weisberg, en las que la hipótesis alterna es que la varianza de los residuales es heterocedástica, señalan que, bajo el supuesto de que los residuales tienen una distribución normal, no hay evidencia para rechazar que la varianza es homocedástica (Prob > chi2 = 0.2350). Tampoco hay evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula en la versión del estadístico $N \cdot R^2$ de Breusch-Pagan (Prob > chi2 = 0.3677) ni del estadístico de prueba F (Prob > F = 0.3494).

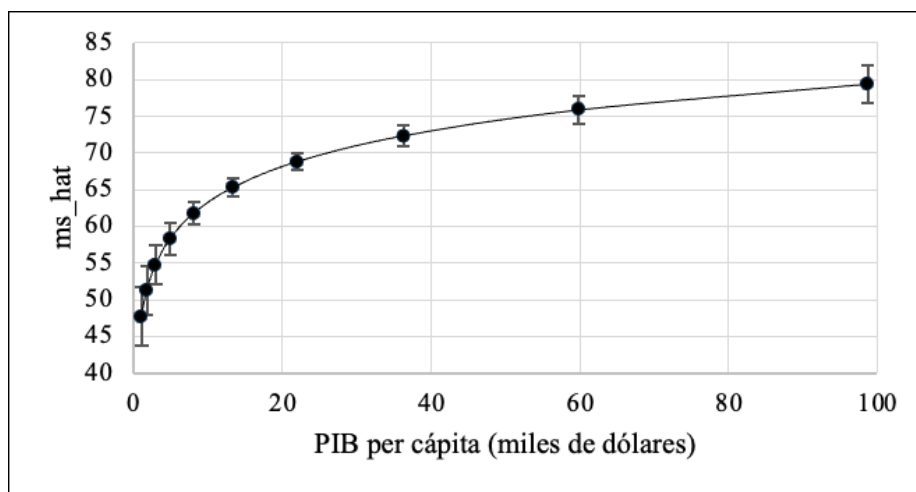
Sin embargo, como se ha explicado, los resultados de la estimación deben tomarse con reserva recordando el potencial sesgo en la estimación como consecuencia de la posibilidad de endogeneidad en el modelo debido a la relación potencialmente endógena entre la variable dependiente y el crecimiento económico. El lector debe tener en consideración esta observación durante la exposición de los resultados y tener reservas con la interpretación causal de las estimaciones.

4.3 La U invertida de la movilidad socioeconómica

En el modelo [3] los signos de los coeficientes indican que cada incremento de 1% del ingreso *per cápita* aumenta el valor del GSMI en 0.07 unidades. La Gráfica 6 muestra que el incremento del PIB *per cápita* aumenta la movilidad social de forma creciente. No obstante, el efecto del aumento en el incremento del nivel de movilidad disminuye a lo largo de la trayectoria. La Gráfica 7 muestra la trayectoria decreciente de los efectos marginales ($em_i = 6.87 \times [1/PIB \text{ per capita}_i]$) en cada nivel de PIB *per cápita*. El efecto marginal promedio (AME = $\sum me_i/n$) es 0.000617, lo que indica que cada aumento de 10,000 dólares del PIB *per cápita* aumenta 6.17 puntos del GSMI.

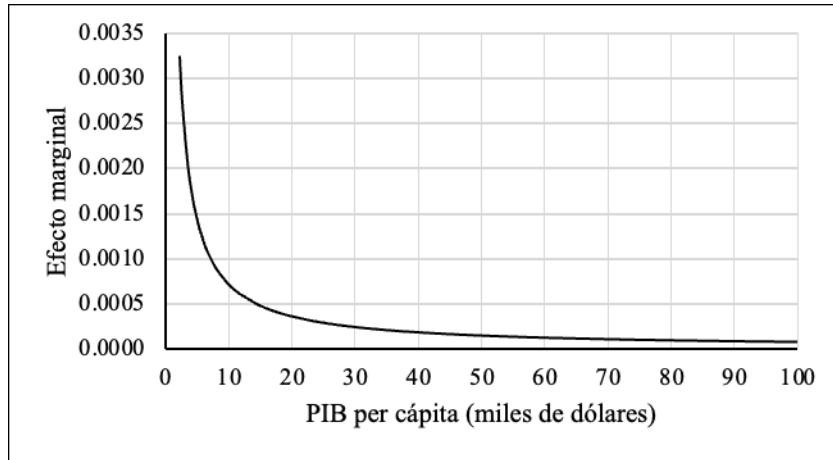
En el modelo [3] del Cuadro 5 también se observa que el coeficiente asociado a la variable *desigualdad* es -74.78, lo que indica que en promedio cada aumento de 0.1 unidades del índice de Gini disminuye el valor del GSMI en 7.47 unidades. Este resultado confirma la relación inversa entre desigualdad y las condiciones que propician la movilidad socioeconómica (Gráfica 8).

Gráfica 6. Predicción del nivel de movilidad vs PIB *per cápita* (miles de dólares)



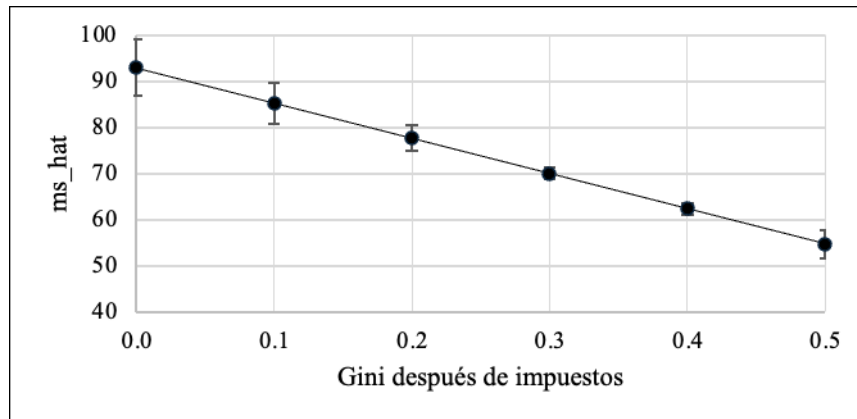
Fuente: Elaboración propia

Gráfica 7. Efectos marginales vs PIB per cápita (miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 8. Predicción del nivel de movilidad vs Gini disponible



Fuente: Elaboración propia

Sorprendentemente, en el modelo de regresión múltiple el crecimiento económico no muestra únicamente la pendiente negativa que parecía evidente en los antecedentes expuestos, pero inesperadamente la función estimada no tiene la trayectoria creciente que plantean Lipset y Zetterberg. El sentido positivo del término lineal de crecimiento, junto con el signo negativo del coeficiente cuadrático, indican que el efecto del crecimiento económico en la movilidad social tiene forma de U invertida: en tasas de crecimiento bajas la movilidad social se incrementa, pero cuando alcanza determinado nivel de crecimiento comienza a descender. La forma de U invertida en la relación crecimiento-movilidad social ilustra que la matriz de correlaciones captaba el efecto de la parte decreciente de la curva y nos describe el comportamiento de la función.

El Cuadro 6 muestra los efectos marginales estimados para tasas de crecimiento entre -4.0 y 4.0 puntos porcentuales. Se observa que los valores entre -4.0 hasta 1.0 los incrementos de las tasas de crecimiento tienen efecto positivo en la movilidad social con 95% de confianza. Las tasas de crecimiento entre 2.0 y 3.0 no son estadísticamente significativas; es decir, no producen cambios en el GSMI distintos a cero, lo que es indicio de que en ese tramo podría ubicarse un valor máximo. Las tasas de crecimiento mayores a 4.0 son estadísticamente significativas al 10% de significancia, pero su signo es negativo. Por último, cabe señalar que el efecto marginal promedio de las tasas de crecimiento es 0.50, pero no es un valor estadísticamente significativo ($p\text{-value}=0.183$).

La Gráfica 9 muestra las predicciones del nivel de movilidad socioeconómica a través de las distintas tasas de crecimiento económico. Se observa que las mejores condiciones para la fluidez social se presentan cuando el nivel de movilidad social GSMI alcanza su punto máximo en la senda de crecimiento; es decir, de acuerdo con la función estimada, esto ocurre cuando la tasa de crecimiento promedio *per cápita* es igual a 2.07 puntos porcentuales⁸ ($\text{crec}^*=2.07$). La Gráfica 8 muestra que en tasas de crecimiento económico inferiores al máximo crec^* la movilidad socioeconómica aumenta, pero disminuye rebasando ese punto.

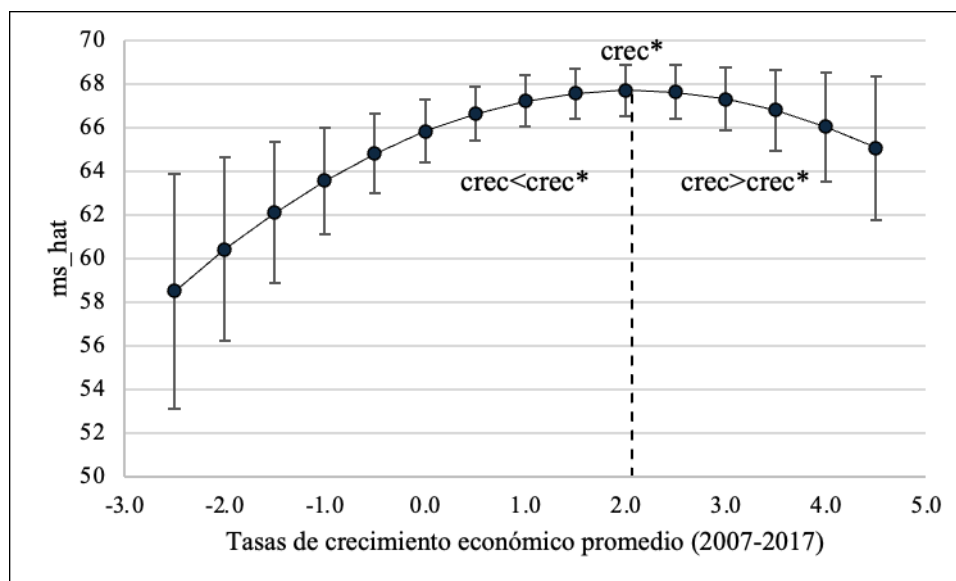
Cuadro 6. Efectos marginales del crecimiento sobre la movilidad socioeconómica

Tasas de crecimiento	Efecto marginal dy/dx	Error estándar	Estadístico t	P-value P>t
-4.0	5.366	1.783	3.01	0.000
-3.0	4.48	1.474	3.04	0.000
-2.0	3.595	1.169	3.08	0.000
-1.0	2.709	0.874	3.1	0.000
0.0	1.823	0.602	3.03	0.000
1.0	0.937	0.405	2.32	0.020
2.0	0.052	0.41	0.13	0.900
3.0	-0.834	0.612	-1.36	0.180
4.0	-1.72	0.886	-1.94	0.060

Fuente: Elaboración propia

⁸ El valor máximo de la función se haya igualado a cero la derivada de la función estimada con respecto al crecimiento.

Gráfica 9. Predicción de movilidad socioeconómica para diferentes tasas de crecimiento económico



Fuente: Elaboración propia

El Cuadro 5 contiene los resultados de las pruebas de diferencias de medias de las tasas de crecimiento, índice de Gini y del PIB *per cápita* entre dos grupos de países. El grupo [1] se compone de países con tasas de crecimiento promedio inferiores a $crec^*$ y el grupo [2] comprende los países con tasas de crecimiento superiores a $crec^*$. La lista de países que compone cada grupo se detalla en el Anexo 2.

En promedio, los países del grupo [1] tienen tasas de crecimiento *per cápita* menores a 2.53 puntos porcentuales en comparación con los países del grupo [2]; es decir, los países ubicados a la izquierda de $crec^*$ presentan una diferencia negativa sustancial de crecimiento económico. También, se observa que hay evidencia estadística para afirmar que los países del grupo [1] en promedio tienen menores niveles de desigualdad en comparación con los países del grupo [2] por 0.06 puntos del índice de Gini.

Para fines interpretativos, el Cuadro 5 muestra la prueba de diferencias de medias del PIB *per cápita* en valores corrientes, (los resultados de la prueba fueron similares en valores escalados a logaritmo neperiano). El Cuadro 5 muestra que los países con tasas de crecimiento por debajo de $crec^*$ tienen niveles de ingreso más altos en 22910.59 dólares con respecto a países que tienen niveles de crecimiento más altos.

En resumen, hay evidencia estadística para afirmar que el grupo de países que se ubican a la derecha de $crec^*$ se caracterizan por contar con menores niveles de movilidad, tasas de crecimiento más altas, menor ingreso y mayor desigualdad en su distribución, en comparación con los países ubicados a la izquierda de $crec^*$.

Cuadro 5. Pruebas de diferencias de medias t-test ($H_0: \text{diff} = 0$)

Grupo	n	Media crecimiento	Media índice de Gini	Media PIB per cápita
Muestra	55	1.49	0.34	27977.02
Grupo [1]: $\text{crec} < 2.07$	32	0.42	0.32	37557.81
Grupo [2]: $\text{crec} \geq 2.07$	23	2.96	0.38	14647.23
media [1] - media[2]	---	-2.54	-0.06	22910.59
Hipótesis alterna (H_1)	---	$\text{diff} < 0$	$\text{diff} < 0$	$\text{diff} > 0$
Estadístico t	---	$t = -11.57$	-3.53	3.83
p-value	---	0.000	0.000	0.000

Fuente: Elaboración propia

En síntesis, la forma de U invertida de la movilidad social en la senda del crecimiento explica las peculiaridades de la matriz de correlaciones y el sentido negativo de la relación movilidad-crecimiento negativo. Los resultados se pueden interpretar de la siguiente manera: los países que se ubican a la izquierda de crec^* tienen niveles bajos de desigualdad, acompañados de tasas de crecimiento inferiores. No obstante, su nivel superior de ingreso les permite financiar mecanismos de distribución del bienestar a través de un conjunto de instituciones y leyes que promueven la igualdad de oportunidades. Del lado derecho de crec^* se ubica un conjunto de países que tienen niveles más altos de desigualdad que les permiten tener mayor eficiencia económica⁹, y por lo tanto mayor producto, pero cuyo ingreso inferior limita su capacidad de establecer condiciones estructurales que propicien mayor movilidad socioeconómica.

4.4 La magnitud de las diferencias

El análisis de la matriz de correlaciones muestra indicios de que: 1) países con ingreso alto y crecimiento económico bajo tienen niveles de movilidad social mejores que países con ingreso bajo y crecimiento alto; 2) los países con ingreso alto y desigualdad baja tienen mejores condiciones de movilidad que países con ingreso bajo y desigualdad alta; 3) países con crecimiento y niveles de desigualdad bajos tienen más propensión de movilidad que países con crecimiento y niveles de desigualdad altos.

Tras el hallazgo de la forma de U invertida de la función de la movilidad social, cabría preguntarse ¿cuánto es la magnitud a la que se refiere “mejores niveles, condiciones y propensión de movilidad social”? Contestar esta pregunta es importante ya que estos escenarios contribuyen a esclarecer la importancia de cada factor para que los agentes públicos tomen decisiones sobre qué factores favorecer dependiendo de los objetivos que se persigan.

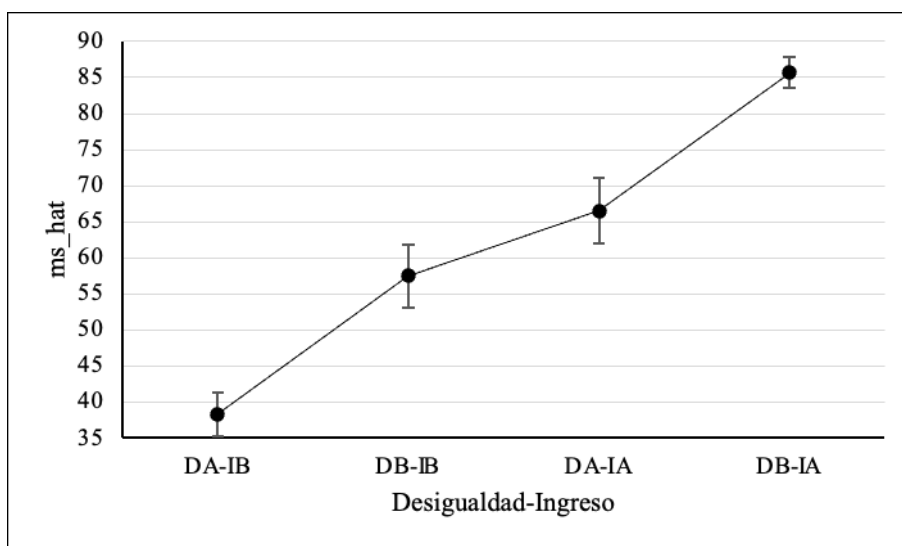
Para realizar el análisis, se utilizan los resultados de estimación del modelo [3] para calcular predicciones del valor esperado de movilidad social (ms_hat) bajo dos referencias de tasas de crecimiento económico: crecimiento bajo = 0.5 [CB] y crecimiento alto = 3.0

⁹ Recordar que es probable que los niveles altos de eficiencia en sociedades con desigualdad alta se deban a lo que anteriormente fue denominado “trampa de meritocracia”

[CA]. Adicionalmente, para el contraste también se fijan dos valores de desigualdad: desigualdad baja = 0.25 [DB] y desigualdad alta = 0.50 [DA]; y dos de ingreso 1: ingreso bajo = 7.5 [IB] e ingreso alto = 11.5 [IA]. Los outputs de las predicciones y las pruebas de significancia de los contrastes de las estimaciones están incluidos en el Anexo 3 y Anexo 4, respectivamente.

Las predicciones muestran que si el crecimiento económico se mantiene constante, el grado de movilidad es 38.32 cuando la desigualdad es alta y el ingreso bajo; 57.59 ante desigualdad e ingresos bajos; 66.50 si desigualdad e ingreso son altos y 85.67 en desigualdad baja e ingreso alto (Gráfica 10). Esto significa que los peores índices de movilidad se presentan en contextos donde hay alta desigualdad junto con bajo ingreso, pero la movilidad podría aumentar hasta 19 puntos en caso de que se reduzca la desigualdad hasta el nivel bajo. Los países con desigualdad e ingresos bajos constituyen el único caso en el que es más conveniente aumentar la desigualdad, posiblemente debido a que con ello se buscaría aumentar la eficiencia y, en consecuencia, aumentar el crecimiento económico. Los países con desigualdad e ingresos altos sólo tienen 9 puntos del índice de movilidad de ventaja sobre los países de desigualdad e ingresos bajos, pero si logran disminuir la desigualdad al nivel bajo podrían incrementar la igualdad de oportunidades para su población hasta 19 puntos del GSMI. La brecha entre países con desigualdad alta e ingresos bajos con respecto a países con desigualdad alta e ingresos altos es 47.35 puntos.

Gráfica 10. Predicciones de movilidad para diferentes niveles de Desigualdad e Ingreso

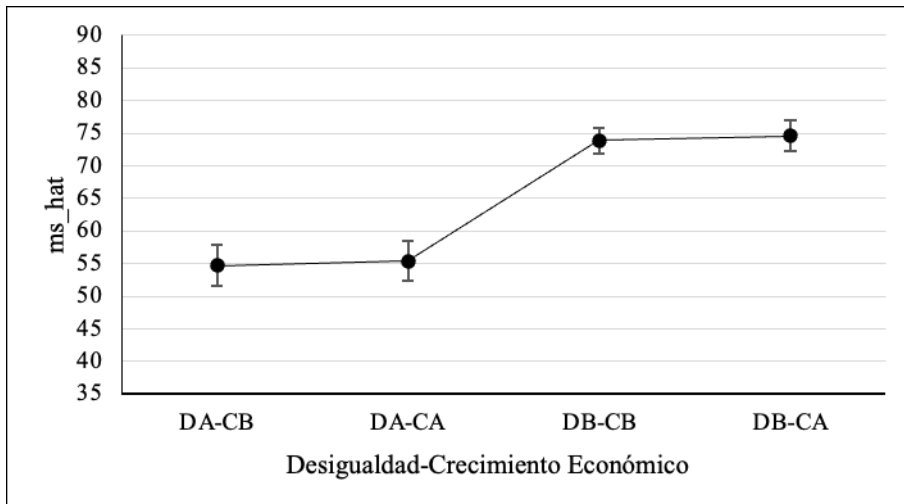


Fuente: Elaboración propia

La Gráfica 11 expone las predicciones para las relaciones desigualdad-crecimiento económico. Se muestra que, cuando el ingreso se mantiene constante, el valor estimado del GSMI es 54.71 cuando la desigualdad es alta y el crecimiento es bajo; 55.39 si la desigualdad y crecimiento son altos; 73.78 ante desigualdad y crecimiento bajos y 74.56 en desigualdad baja y crecimiento alto. Estadísticamente no hay diferencias en los niveles de movilidad

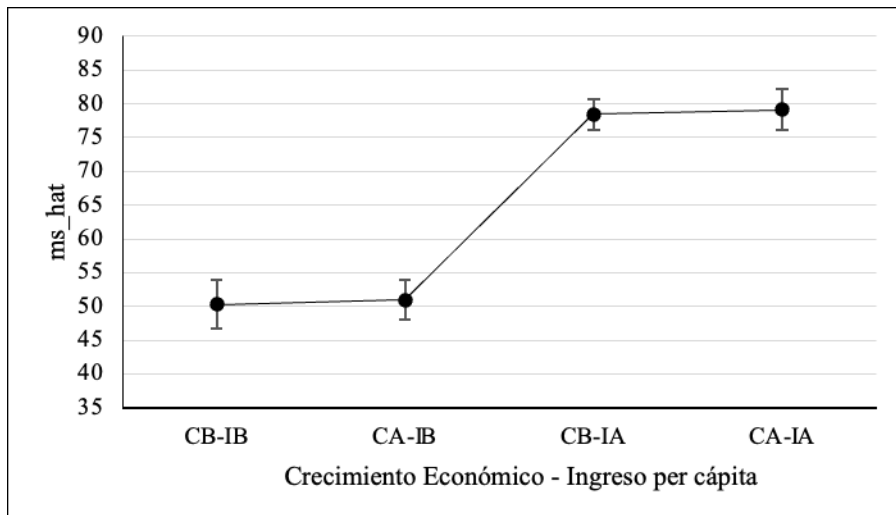
cuando la desigualdad es alta y el crecimiento es bajo o alto; y también es indistinto si la desigualdad es baja y el crecimiento bajo o alto. Cuando la desigualdad disminuye de nivel alto a bajo, el índice de movilidad social aumenta en 18.5 unidades. Por lo tanto, si es posible mantener el ingreso constante, es recomendable concentrarse en implementar acciones para disminuir la desigualdad más que en políticas para aumentar el producto.

Gráfica 11. Predicciones de movilidad para diferentes niveles de Desigualdad y Crecimiento



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 12. Predicciones de movilidad para diferentes niveles de Crecimiento Económico e Ingreso



Fuente: Elaboración propia

La Gráfica 12 muestra que la movilidad social de los países que tienen ingreso bajo es la misma con bajas y altas tasas de crecimiento económico. Igualmente, cuando el ingreso es alto y el crecimiento bajo ($ms_hat=78.45$) la movilidad social es similar a cuando ingreso y crecimiento son altos ($ms_hat=79.14$), por lo que se puede concluir que el efecto del crecimiento económico es casi nulo ante el efecto del ingreso. Cuando hay cambios en el ingreso de alto a bajo, la movilidad aumenta en casi 30 puntos.

5 Conclusiones y discusión

Los hallazgos de la investigación son evidencia de que los modelos teóricos que establecen una relación directa entre movilidad social y crecimiento económico, así como la teoría del umbral de crecimiento, no explican adecuadamente los patrones de macromovilidad vigentes. Actualmente, comprender la trayectoria de la movilidad sobre la senda del crecimiento implica explorar modelos alternos, como el propuesto por Breen (1997).

Los resultados indican que la desigualdad, el ingreso per cápita y el crecimiento económico tienen influencia en el nivel de movilidad social que experimentan los países. Respecto al crecimiento económico se debe señalar que hay un umbral temporal que no hace referencia a una magnitud de las tasas de crecimiento, sino a la capacidad de mantener una tasa de crecimiento económico determinada durante un periodo determinado. Por otra parte, se identifica que el grado de movilidad social adquiere la forma de U invertida a través de distintos valores ascendentes de las tasas de crecimiento, por lo que los altos niveles de movilidad en países con bajas tasas de crecimiento sólo son explicables si se considera la interrelación que tienen las variables en cuestión con otros factores, como el nivel de ingreso y la desigualdad.

De hecho, se identifica que la desigualdad y el ingreso tienen un papel más importante que el crecimiento económico en la determinación de los niveles de movilidad. Por ejemplo, países con PIB per cápita bajo, pero nivel de desigualdad bajo tienen un grado de movilidad cercano al de países con PIB per cápita alto y desigualdad alta (Gráfica 8). Incluso, la presente investigación expone indicios de que las mejores condiciones que propician la fluidez social se dan en países con desigualdad baja e ingresos altos (Gráficas 8 y 9) y que el efecto del crecimiento económico es prácticamente igual a cero ante el efecto de la desigualdad y el nivel de ingreso per cápita (Gráficas 9 y 10).

Los resultados ofrecen opciones a los gobiernos nacionales sobre los criterios de su política económica, en función de sus objetivos de combatir la pobreza o fortalecer la clase social de algún sector de la población y evaluar si las acciones que implementen se deben dirigir hacia aumentar o disminuir la desigualdad, incrementar o reducir el nivel de eficiencia económica, de acuerdo con el nivel de crecimiento que se desee alcanzar.

Es necesario realizar algunas observaciones generales sobre los resultados obtenidos. En primer lugar, no se debe menospreciar la importancia del crecimiento económico en la movilidad social, ya que sólo a través de un proceso de expansión de la economía es posible alcanzar niveles de ingreso alto, por lo que los agentes públicos deben concentrarse en diseñar mecanismos de incremento del producto a través de tasas de crecimiento que no estén vinculadas con el incremento de la desigualdad de forma exacerbada, porque, de otra manera, la estructura socioeconómica se volverá más rígida.

Por otra parte, los países con alta desigualdad tienen baja movilidad, lo que indica que lo mejor que pueden hacer los gobernantes, empresas y ciudadanos de estos países para aumentar la fluidez social es adoptar medidas para reducir la desigualdad, lo que suena muy fácil en el papel, pero que resulta complejo en la realidad. Para disminuir la desigualdad se requieren dos factores: 1) un gobierno fuerte que sea capaz de administrar las nuevas prácticas redistributivas; 2) una población que respalde los nuevos criterios de repartición de bienestar y de recompensas.

Al respecto, Berthold y Gründler (2014:24) advierten que las acciones redistributivas encaminarían una serie de cambios fundamentales en los sistemas tributarios y los sistemas de seguridad social, lo que podría generar distorsiones en la oferta de trabajo y las inversiones en capital humano. En el último de los casos, precisan Berthold y Gründler, la decisión de si la población de un país está dispuesta a aceptar las consecuencias de políticas que buscan disminuir la desigualdad es un asunto de preferencias; es decir, si una sociedad está dispuesta a pagar el precio por el aumento de la movilidad.

Por último, la influencia del ingreso en el nivel de movilidad es fuerte; se podría considerar que el ingreso está dado, ya que no puede modificarse con reformas y decretos del gobierno. Esto nos lleva al siguiente punto: para alcanzar altos niveles de ingreso es necesario sostener un largo proceso temporal de expansión de la economía, por lo que no se puede denostar la importancia de promover el crecimiento. Sin embargo, se debe considerar incrementar la tasa de crecimiento económico cuidando que no sea por medio de incrementos innecesarios a la desigualdad. De hecho, en futuras investigaciones se debe indagar el efecto en la movilidad social de la relación negativa entre crecimiento e ingreso.

Referencias bibliográficas

- Acemoglu D. & Robinson J. A. (2013). *Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. México: Crítica.
- Andersen, L. E. (2003a). Social mobility in Latin America: links with adolescent schooling. En: S. Duryea, A. C. Edwards y M. Ureta (eds). *Critical decisions at a critical age: adolescents and young adults in Latin America* (pp. 219-259). Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Andersen, L. E. (2003b). Baja movilidad social en Bolivia: causas y consecuencias para el desarrollo. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico* (1), 11-36. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S2074-47062003000100002&script=sci_arttext
- Banco Mundial (2025). *Data bank: Sustainable development goals (SDGs)*. Washington, DC: The World Bank Group. [https://databank.worldbank.org/source/sustainable-development-goals-\(sdgs\)](https://databank.worldbank.org/source/sustainable-development-goals-(sdgs))
- Berthold, N. y Gründler, K. (2014). On the empirics of social mobility: A macroeconomic approach, *Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge*, (128). <https://hdl.handle.net/10419/102662>
- Blau, P. M., y Duncan, O. D. (1978). *The American occupational structure*. London: Free Press.
- Breen, R. (1997). Inequality, economic growth and social mobility. *The British Journal of Sociology*, 48(3), 429-449. DOI: 10.2307/591139
- Cárdenas E. y Malo V. (2010). Crecimiento económico, desigualdad en la distribución de la riqueza y movilidad social absoluta en México, 1950-2006. En J. Serrano & F. Torche (eds.). *Movilidad social en México, población, desarrollo y crecimiento* (pp. 23-69).

- México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2018/06/Movilidad-Social-en-México.-Población-desarrollo-y-crecimiento.pdf>
- Ceballos Mina, O. E. (2012). Transmisión intergeneracional de servicios bancarios en los hogares mexicanos. *Análisis Económico*, 27(66), 47-72. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41326845004>
 - Collegenet (2024). *Social Mobility Index: Opportunity through US Higher Education*. Disponible en <https://www.socialmobilityindex.org/>
 - Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2020). *Construir un nuevo futuro: una recuperación transformadora con igualdad y sostenibilidad. Síntesis*. Santiago de Chile: CEPAL. <https://hdl.handle.net/11362/46225>
 - Corak, M. (2013). Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility. En *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 79-102. <https://www.aeaweb.org/articles/pdf/doi/10.1257/jep.27.3.79>
 - De la Torre, R. (2020). *Reporte movilidad social en salud 2020*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/boletin-ms-en-el-trabajo-compaginado-comprimido/>
 - Erikson, R. y Goldthorpe, J. H. (1992). *The constant flux: a study of class mobility in industrial societies*. Oxford: Clarendon Press.
 - Ferreira, F. H. G., Messina, J., Rigolini, J., López-Calva, L. F., Lugo, M. A. y Vakis, R. (2013). *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Washington, DC: Banco Mundial. <http://hdl.handle.net/10986/11858>
 - Foro Económico Mundial [WEForum] (2020). *The global social mobility report 2020. Equality, opportunity and a new economic imperative*. Cologny/Geneva, Switzerland: WEForum. https://www3.weforum.org/docs/Global_Social_Mobility_Report.pdf
 - Fox, T. G., & Miller, S. M. (1966). Economic, political and social determinants of mobility: an international cross-sectional analysis. *Acta Sociológica*, 9(1-2), 76-93. DOI: 10.1177/000169936600900106
 - Friedman, M. (1972). *Capitalism and freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
 - Hill, R. C., Griffiths, W. E., & Lim, G. C. (2018). *Principles of econometrics*. Hoboken, NJ: Wiley.
 - Krueger, A. (2012). The rise and consequences of inequality. Presentation made to the Center for American Progress, January 12th. <https://www.americanprogress.org/press/advisory-alan-krueger-to-discuss-the-rise-and-consequences-of-inequality/>
 - Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *American Economic Review*. 45(1), 1-28. www.jstor.org/stable/1811581
 - Lipset S. M. y Zetterberg H. L. (1959). Social mobility in industrial societies. En S. M. Lipset y R. Bendix (eds.). *Social mobility in industrial society*. Berkeley: University of California Press.
 - Munoz, E., Van der Weide, R. (2025). Intergenerational income mobility around the world: a new database. *Policy Research Working Paper*; 11166. World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/43436>
 - McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. Urbana/Champaign, IL: University of Illinois. Academy for Entrepreneurial Leadership. Historical Research Reference in Entrepreneurship. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496181> Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496181>
 - Naciones Unidas (2023). *Global SDG indicators data platform*. <https://unstats.un.org/sdgs/dataportal>

- Orozco, M., Espinosa, R., Fonseca, C. E., & Vélez Grajales, R. (2019). *Informe movilidad social en México 2019. Hacia la igualdad regional de oportunidades*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2019/05/Informe-Movilidad-Social-en-México-2019.pdf>
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Social Mobility Commission (2017). *State of the Nation 2017: social mobility in Great Britain*. <https://www.gov.uk/government/publications/state-of-the-nation-2017>
- Solt, Frederick (2019). Measuring income inequality across countries and over time: the standardized world income inequality database. *Social Science Quarterly* 101(3), 1183-1199. DOI: 10.1111/ssqu.12795
- Sørensen, A. B. (1975). Models of social mobility. *Social Science Research*, 4(1), 65-92. DOI: 10.1016/0049-089X(75)90019-8
- Torche, F. (2010). Cambio y persistencia de la movilidad intergeneracional en México. En J. Serrano & F. Torche (eds.). *Movilidad social en México. Población, desarrollo y crecimiento* (pp. 71-134). México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2018/06/Movilidad-Social-en-México.-Población-desarrollo-y-crecimiento.pdf>
- Treiman, D. J. (1970). Industrialization and social stratification. *Sociological Inquiry*, 40(2), 207-234. DOI: 10.1111/j.1475-682X.1970.tb01009.x
- Vélez Grajales, R., Campos Vázquez, R. M. y Huerta Wong, J. E. (2013). *Informe de movilidad social en México 2013: Imagina tu futuro*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Vélez-Grajales R. V., y Monroy-Gómez-Franco L. A. (2017). Movilidad social en México: hallazgos y pendientes. *Revista de Economía Mexicana*. (2), 97-142

Anexo 1. Componentes del GSMI

Pilar I	Salud (0-100 mejor)	10%
1.1	Tasa de natalidad adolescente por cada 1.000 mujeres	
1.2	Prevalencia de desnutrición (% de jóvenes de 5 a 19 años)	
1.3	Índice de acceso y calidad de la salud (0-100 mejor)	
1.4	Índice de esperanza de vida saludable ajustado por desigualdad (mejor de 0 a 100)	
Pilar II	Acceso a la educación (0-100 mejor)	10%
2.1	Matriculación preescolar (%)	
2.2	Calidad de la formación profesional (1-7 mejor)	
2.3	Tasa NEET (% de jóvenes de 15 a 24 años)	
2.4	Niños no escolarizados (%)	
2.5	Índice de educación ajustado por desigualdad (0-100 mejor)	
Pilar III	Calidad y equidad de la educación (0-100 mejor)	10%
3.1	Niños por debajo del nivel mínimo de competencia (%)	
3.2	Alumnos por docente en educación infantil (%)	
3.3	Alumnos por docente en educación primaria (%)	
3.4	Alumnos por profesor en educación secundaria (%)	
3.5	Resultados de aprendizaje armonizados (puntuación)	
3.6	Diversidad social en las escuelas (puntuación)	
3.7	Falta de material educativo entre los niños desfavorecidos (%)	
Pilar IV	Aprendizaje permanente (puntuación 0-100)	10%
4.1	Alcance de la capacitación del personal (1-7 mejor)	
4.2	Políticas activas del mercado laboral (1-7 mejores)	
4.3	Acceso a servicios básicos a través de las TIC (1-7 mejor)	
4.4	Porcentaje de empresas que ofrecen formación formal	
4.5	Habilidades digitales entre la población activa (1-7 mejor)	
Pilar V	Acceso a la tecnología (puntuación 0-100)	10%
5.1	Usuarios de Internet (%)	
5.2	Suscripciones a Internet de banda ancha fija por cada 100 habitantes.	
5.3	Suscripciones a banda ancha móvil por cada 100 habitantes.	
5.4	Población cubierta por al menos una red móvil 3G (%)	
5.5	Población rural con acceso a electricidad (%)	
5.6	Acceso a Internet en las escuelas (1-7 mejor)	

Sección Aportes

Alejandro Miguel Castañeda-Valencia, Aportes Nueva Época, Año 2, No. 3, Noviembre 2025-Abril 2026

Pilar VI	Oportunidades de trabajo (0-100 mejores)	10%
6.1	Desempleo entre la fuerza laboral con educación básica (%)	
6.2	Desempleo entre la fuerza laboral con educación intermedia (%)	
6.3	Desempleo entre la fuerza laboral con educación avanzada (%)	
6.4	Desempleo en zonas rurales (%)	
6.5	Relación entre la tasa de participación de mujeres y hombres en la fuerza laboral	
6.6	Trabajadores en empleo vulnerable (%)	

Pilar VII	Distribución salarial justa (0-100 mejor)	10%
7.1	Baja incidencia salarial (% de trabajadores)	
7.2	Relación entre el 40% inferior y el 10% superior de los ingresos laborales (%)	
7.3	Relación entre el 50% inferior y el 50% superior de los ingresos laborales (%)	
7.4	Mean income of bottom 40% (% of national mean income)	
7.5	Participación del ingreso laboral ajustado (%)	

Pilar VIII	Condiciones de trabajo (puntuación 0-100)	10%
8.1	Índice de Derechos de los Trabajadores (0-100 mejor)	
8.2	Cooperación en las relaciones entre trabajadores y empleadores (1-7 mejores)	
8.3	Meritocracia en acción (1-7 mejores)	
8.4	Empleados que trabajan más de 48 horas por semana (%)	
8.5	Tasa de cobertura de la negociación colectiva (%)	

Pilar IX	Protección social (0-100 mejor)	10%
9.1	Beneficios de ingresos mínimos garantizados (porcentaje del ingreso medio)	
9.2	Cobertura de la protección social (% de la población)	
9.3	Gasto en protección social (% del PIB)	
9.4	Protección de la red de seguridad social (1-7 mejores)	

Pilar X	Instituciones inclusivas (puntuación 0-100)	10%
10.1	Índice de Percepción de la Corrupción (0-100 mejor)	
10.2	Eficiencia del gobierno y de los servicios públicos (puntuación)	
10.3	Inclusión de las instituciones (puntuación)	
10.4	Estabilidad política y protección contra la violencia (puntuación)	

Anexo 2

Grupo	País	globalid	GSMI	Crecimiento PIB_PC	Gini disponible
1	Alemania	DEU	78.77	1.20	0.29
1	Argentina	ARG	57.34	0.50	0.37
1	Austria	AUT	80.12	0.33	0.28
1	Bélgica	BEL	80.09	0.43	0.25
1	Brasil	BRA	52.12	0.66	0.47
1	Canadá	CAN	76.13	0.53	0.30
1	Chile	CHL	60.29	1.87	0.45
1	Chipre	CYP	69.45	-0.55	0.30
1	Croacia	HRV	66.65	0.27	0.29
1	Dinamarca	DNK	85.17	0.25	0.27
1	Ecuador	ECU	53.86	1.71	0.42
1	El Salvador	SLV	47.41	1.57	0.38
1	Eslovenia	SVN	76.36	0.44	0.25
1	España	ESP	70.04	-0.01	0.34
1	Estados Unidos	USA	70.41	0.68	0.38
1	Estonia	EST	73.52	0.82	0.32
1	Finlandia	FIN	83.59	-0.26	0.26
1	Francia	FRA	76.68	0.34	0.30
1	Grecia	GRC	59.83	-2.62	0.33
1	Honduras	HND	43.53	1.24	0.47
1	Hungría	HUN	65.82	1.41	0.28
1	Israel	ISR	68.12	1.44	0.35
1	Italia	ITA	67.44	-0.86	0.34
1	Letonia	LVA	68.97	1.22	0.35
1	Luxemburgo	LUX	79.79	-0.23	0.29
1	México	MEX	52.63	0.68	0.45
1	Noruega	NOR	83.60	0.00	0.26
1	Nueva Zelanda	NZL	74.32	0.86	0.33
1	Países Bajos	NLD	82.36	0.40	0.27
1	Portugal	PRT	71.98	0.24	0.34
1	Reino Unido	GBR	74.36	0.37	0.33
1	República Checa	CZE	74.66	1.22	0.25
1	Serbia	SRB	63.77	1.83	0.34
1	Suecia	SWE	83.53	0.72	0.26
1	Suiza	CHE	82.07	0.33	0.29

2	Armenia	ARM	53.92	2.23	0.37
2	Bulgaria	BGR	63.82	2.55	0.35
2	Colombia	COL	50.35	2.41	0.46
2	Costa Rica	CRI	61.59	2.27	0.46
2	Georgia	GEO	55.62	4.07	0.39
2	Indonesia	IDN	49.32	4.10	0.47
2	Irlanda	IRL	75.02	2.75	0.30
2	Kazajistán	KAZ	64.81	2.46	0.26
2	Lituania	LTU	70.45	2.70	0.36
2	Malta	MLT	75.04	2.99	0.27
2	Moldavia	MDA	59.62	3.68	0.33
2	Panamá	PAN	51.39	4.73	0.46
2	Paraguay	PRY	46.76	3.20	0.45
2	Perú	PER	49.87	3.78	0.44
2	Polonia	POL	69.06	3.42	0.29
2	Rumania	ROU	63.12	3.24	0.33
2	Singapur	SGP	74.62	2.40	0.39
2	Tailandia	THA	55.36	2.59	0.40
2	Turquía	TUR	51.26	3.41	0.40
2	Uruguay	URY	67.07	3.70	0.36

Anexo 3.

Predicciones para calcular el contraste en la Gráfica 10

Valores	ms_hat	std. err.	t	P>t	LIC [95% conf.]	LSC [95% conf.]
DA-IB	38.32	1.49	25.73	0.000	35.33	41.31
DB-IB	57.49	2.17	26.43	0.000	53.12	61.86
DA-IA	66.50	2.25	29.59	0.000	61.98	71.01
DB-IA	85.67	1.08	79.61	0.000	83.50	87.83

Predicciones para calcular el contraste en la Gráfica 11

Valores	ms_hat	std. err.	t	P>t	LIC [95% conf.]	LSC [95% conf.]
DA-CB	54.71	1.57	34.80	0.000	51.55	57.87
DA-CA	55.39	1.49	37.09	0.000	52.39	58.39
DB-CB	73.88	0.99	74.72	0.000	71.89	75.86
DB-CA	74.56	1.17	63.87	0.000	72.22	76.91

Predicciones para calcular el contraste en la Gráfica 12

Valores	ms_hat	std. err.	t	P>t	LIC [95% conf.]	LSC [95% conf.]
CB-IB	50.28	1.81	27.85	0	46.65	53.91
CA-IB	50.96	1.5	34.02	0	47.95	53.97
CB-IA	78.45	1.14	68.65	0	76.16	80.75
CA-IA	79.14	1.52	52.22	0	76.09	82.18

Anexo 4

Contrastes

Contrastes para Gráfica 10

Diff	Contrast	std. err.	LIC [95% conf.]	LSC [95% conf.]	F	P>F
DB-IB vs DA-IB	19.17	2.22	14.707	23.63	74.43	0.00
DA-IA vs DB-IB	9.01	4.30	0.37	17.650	4.38	0.04
DB-IA vs DA-IA	19.17	2.22	14.71	23.630	74.43	0.00
DB-IB vs DB-IA	47.35	2.39	42.55	52.140	393.37	0.00

Contrastes para Gráfica 11

Diff	Contrast	std. err.	LIC [95% conf.]	LSC [95% conf.]	F	P>F
DA-CA vs DA-CB	0.68	0.96	-1.25	2.62	0.50	0.48
DB-CB vs DA-CA	18.49	2.29	13.89	23.08	65.25	0.00
DB-CA vs DB-CB	-0.68	0.96	-2.62	1.25	0.50	0.48
DB-CA vs DA-CB	19.85	2.55	14.74	24.97	60.73	0.00

Contrastes para Gráfica 12

Diff	Contrast	std. err.	LIC [95% conf.]	LSC [95% conf.]	F	P>F
CA-IB vs CB-IB	0.68	0.96	-1.25	2.62	0.50	0.48
CB-IA vs CA-IB	27.49	2.47	22.54	32.45	124.26	0.00
CA-IA vs CB-IA	0.68	0.96	-1.25	2.62	0.50	0.48
CA-IA vs CB-IB	28.86	3.18	22.48	35.24	82.47	0.00

De la movilidad humana a la integración social: Tijuana como espacio de encuentro y tensión migratoria

From human mobility to social integration: Tijuana as a space of encounter and migratory tension

José Gabriel Aguilar Barceló

Universidad Autónoma de Baja California, Campus Tijuana

gaba@uabc.edu.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6378-6886>

Karina Isabel Salinas Solís

Universidad Autónoma de Baja California, Campus Tijuana

karina.salinas@uabc.edu.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5958-5053>

Dulce María Peraza Álvarez

Universidad Autónoma de Baja California, Campus Tijuana

a1281599@uabc.edu.mx

ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-7594-0094>

Resumen

La migración, reconocida como derecho humano fundamental, obedece a factores estructurales que configuran flujos crecientes y heterogéneos. México es país de origen, tránsito, destino y retorno, con incrementos en la migración internacional irregular desde 2019. La falta de una política migratoria integral limita la cohesión social y aumenta la vulnerabilidad de las personas migrantes, mientras las percepciones receptoras inciden en procesos de integración o exclusión. Aunque su inserción laboral se concentra en empleos de baja cualificación, hay evidencia de que la población migrante aporta positivamente al desarrollo económico y cultural local. Este estudio analiza la interacción entre flujos migratorios y dinámicas locales, tomando a Tijuana, Baja California, como caso representativo de reconfiguración identitaria y social. Los hallazgos muestran que la tolerancia hacia la comunidad

Recibido: Agosto 18 2025

Aceptado: Octubre 4 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

migrante internacional depende menos de factores demográficos y más de percepciones y conductas locales, subrayando la necesidad de fortalecer estrategias culturales y educativas que consoliden la convivencia plural.

Palabras clave: Migración internacional; integración social; Tijuana; discriminación; tolerancia, Modelo logit.

Abstract

Migration, recognized as a fundamental human right, responds to structural factors that shape growing and heterogeneous flows. Mexico is a country of origin, transit, destination, and return, with increases in irregular international migration since 2019. The lack of a comprehensive migration policy limits social cohesion and heightens the vulnerability of migrants, while host perceptions influence processes of integration or exclusion. Although their labor insertion is concentrated in low-skilled jobs, there is evidence that migrants contribute positively to local economic and cultural development. This study analyzes the interaction between migratory flows and local dynamics, taking Tijuana, Baja California, as a representative case of identity and social reconfiguration. Findings show that tolerance toward the international migrant community depends less on demographic factors and more on local perceptions and behaviors, underscoring the need to strengthen cultural and educational strategies that foster plural coexistence.

Keywords: International migration; social integration; Tijuana; discrimination, tolerance, Logit model.

JEL: F22, J15, Z13

1. Introducción

La migración es un derecho fundamental reconocido por la Declaración Universal de los Derechos Humanos, cuyo artículo 13 establece que toda persona puede circular libremente y elegir su residencia en el territorio de un Estado. Sus causas son múltiples y abarcan factores socioeconómicos, políticos, ambientales y de seguridad, que impulsan a las personas a abandonar su lugar de origen en busca de mejores condiciones de vida. Aruj (2008) distingue entre factores internos al individuo, por ejemplo, aquellos relacionados con la insatisfacción personal o la frustración respecto a las expectativas de vida, y factores externos a este, asociados con las dificultades de subsistencia o a la falta de oportunidades laborales en el lugar de origen.

Más allá de estas consideraciones generales, en los últimos años el incremento en los flujos migratorios internacionales se ha convertido en un desafío político y normativo, en términos de gestión de fronteras, así como de la atención a las personas en movilidad¹. Estos flujos presentan características diversas según la región, lo que ha dado lugar a corredores migratorios específicos (OCDE, 2024). A nivel global, la mayoría de los migrantes internacionales se dirige a países desarrollados; alrededor del 64% reside en países de altos ingresos (Banco Mundial, 2023).

En este escenario, México ocupa un lugar particular al ser país de origen, tránsito, destino y retorno. Esta condición se hace especialmente visible en la frontera norte, donde los

¹ Para el año 2017, el número de migrantes internacionales ascendió a 258 millones, lo que representa un 3.4% de la población mundial (IOM, 2018).

flujos intrarregionales se han intensificado en los últimos años, consolidando a la región como destino temporal (cuando se espera llegar a los Estados Unidos) o definitivo (OIM, 2017). Según la ONU, la migración en México se ha intensificado desde 2019, llegando en 2023 a 782 mil personas en situación irregular (Associated Press, 2024), procedentes, entre otros países, de Venezuela, Honduras, Guatemala, Ecuador y Haití. No obstante, la falta de una política migratoria integral ha generado importantes desafíos. Para Sánchez-Montijano y Zedillo Ortega (2022), las iniciativas federales son fragmentadas y superficiales, lo que dificulta la plena integración y expone a la población migrante a la discriminación, la explotación y la violencia.

La insuficiencia institucional se refleja también en el plano académico, donde la investigación se ha centrado en las condiciones de la población migrante, mientras que las poblaciones receptoras han recibido escasa atención (Kunst *et al.*, 2021). Esta omisión limita la comprensión plena de los procesos de integración y de las tensiones socioculturales que configuran la dinámica migratoria (Mera *et al.*, 2017).

Diversos estudios reconocen que la población migrante desempeña un papel crucial en las economías locales al cubrir vacíos en el mercado laboral y complementar la mano de obra existente, muchas veces bajo condiciones irregulares y precarias (Canelón Silva y Almansa Martínez, 2018; Banco Mundial, 2023; BID, 2023; Rocha *et al.*, 2023; Zolezzi, 2020). De hecho, Samaniego-Eraza *et al.* (2020) reconocen que la inserción en sectores informales puede contribuir al desarrollo económico local y regional. Sin embargo, su llegada a economías en desarrollo suele generar percepciones negativas entre ciertos sectores de la población local, particularmente en torno a la competencia laboral y a la precariedad de las condiciones de incorporación.

Los marcos internacionales subrayan la necesidad de abordar la migración desde un enfoque de derechos y desarrollo sostenible. Estos principios adquieren especial relevancia en contextos fronterizos como los del norte de México, donde ciudades como Tijuana se han convertido en espacios clave de confluencia de los cuatro contextos del fenómeno migratorio ya mencionadas (Colef, 2018), lo que ha dado lugar a una población altamente heterogénea y plural. En este trabajo, el término “migración” hará referencia a la “migración internacional”, salvo indicación en contrario; sin perjuicio de que, cuando sea necesario, se reitere de forma explícita la referencia a la migración internacional.

Una aportación decisiva para atender los desafíos de la migración es la Agenda 2030 de Naciones Unidas, sustentada en un plan de acción con 17 objetivos y 169 metas bajo una visión integral y equilibrada. Varios Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en esta Agenda reconocen a las personas migrantes como grupo en grupo en situación de vulnerabilidad que requiere empoderamiento. En particular, la Meta 10.7 plantea la migración en el marco más amplio de la reducción de desigualdades y exige a los Estados mejorar la gestión y planificación de sus políticas migratorias. Igualmente, inciden en este ámbito las metas 10.3 (igualdad de oportunidades y eliminación de prácticas discriminatorias) y 8.8 y 8.5 (protección de derechos laborales y promoción del empleo pleno y equitativo para toda la población, incluidos migrantes y mujeres)².

La frontera norte de México, y en particular la ciudad de Tijuana, se constituye en un espacio privilegiado para observar las tensiones y oportunidades que genera la movilidad humana.

² Resulta relevante, específicamente, el indicador 10.3.1: *proporción de la población que declara haberse sentido personalmente discriminada o acosada en los últimos 12 meses por motivos de discriminación prohibidos por el derecho internacional de los derechos humanos.*

Ante este panorama, surge la necesidad de analizar la percepción social y económica de la población tijuanense hacia la comunidad migrante, con el fin de determinar si predominan actitudes de apoyo e inclusión o, por el contrario, prácticas de rechazo y exclusión, y en qué medida la identidad local se transforma con la llegada de nuevos grupos. De manera más específica, la investigación examina el nivel de tolerancia de la población receptora frente a la comunidad migrante en aspectos como el comportamiento, las culturas y las tradiciones, así como el peso de creencias, opiniones y prejuicios en dichas actitudes. Explorar estas dinámicas permitirá no solo comprender mejor la relación entre población receptora y migrantes, sino también aportar insumos relevantes para el diseño de políticas públicas más inclusivas y orientadas a fortalecer la cohesión social en un entorno crecientemente diverso.

2. Revisión de literatura

Las percepciones sociales respecto a la migración condicionan la forma en que se diseñan políticas públicas y se configuran actitudes de inclusión o exclusión; sin embargo, con frecuencia estas percepciones no reflejan las causas reales del fenómeno. Una encuesta de la Agencia de la ONU para los Refugiados (ACNUR, 2024a) reveló que el 85% de los mexicanos atribuye la migración a motivos económicos, mientras que solo el 10% la asocia con la violencia en los países de origen. No obstante, la propia ACNUR (2024b) señala que más del 50% de las personas en situación irregular ha huido por violencia, inseguridad o amenazas, lo que evidencia una percepción distorsionada de las causas de la migración.

La movilidad internacional responde tanto a la búsqueda de empleo y mejores condiciones de vida como a la necesidad de protección frente a escenarios de conflicto, persecución o violaciones a los derechos fundamentales. No obstante, los lugares de destino no siempre ofrecen condiciones adecuadas para la recepción e integración de las personas migrantes. La percepción hacia estas varía según factores económicos, culturales y políticos, así como de la manera en que la población receptora incorpora a la comunidad en movilidad en su vida social. En este sentido, Rodicio-García y Sarceda-Gorgozo (2019) subrayan que la migración, como fenómeno constante en la historia, aporta beneficios que trascienden lo económico, al propiciar la apertura cultural y fortalecer el capital social. Sin embargo, en escenarios de crisis, es frecuente que las sociedades refuercen discursos nacionalistas para preservar su estabilidad interna.

No obstante, dichos beneficios coexisten con tensiones históricas y políticas que, como advierte Hobsbawm (1992), pueden reforzar cohesión social pero también exclusión y conflicto³. En este marco, diversas investigaciones han mostrado que la percepción de diferencias culturales significativas se asocia con un mayor estrés en los procesos de adaptación (Ward *et al.*, 2001) y que la falta de apoyo social y las dificultades económicas incrementan las barreras de integración (Urzúa *et al.*, 2017). Al respecto, el Modelo Interactivo de Aculturación (Bourhis *et al.*, 1997) identifica cinco orientaciones de las comunidades receptoras: integración, individualismo, asimilacionismo, segregacionismo y exclusionismo.

³ Por ejemplo, el flujo migratorio procedente de las caravanas de 2018 generó rechazo en parte de la sociedad tijuanense, alimentado por discursos mediáticos y autoridades locales. Sectores de clase media expresaron posturas xenófobas y racistas, algunos influidos por el discurso del entonces presidente estadounidense Trump, en su primer mandato. Estas tensiones polarizaron la opinión pública y derivaron en episodios críticos.

Asimismo, de acuerdo con Zlobina (2004), las personas migrantes enfrentan retos de adaptación en al menos tres ámbitos: culturales (aprendizaje de normas, costumbres, idioma y códigos sociales); práctico-administrativos (acceso a permisos de residencia, empleo, salud y vivienda, así como comprensión de trámites oficiales); y de preservación cultural (mantenimiento de tradiciones y costumbres de origen en un nuevo contexto).

2.1. Tijuana como zona de estudio

La región fronteriza del norte de México, y en particular la ciudad de Tijuana, ha experimentado en las últimas décadas un dinamismo económico y un crecimiento poblacional superiores a la media nacional. Este fenómeno obedece a su posición geoestratégica como nodo clave en la integración económica transfronteriza, a la consolidación de sectores industriales vinculados con la manufactura avanzada y a la atracción sostenida de inversión extranjera directa. Estos procesos han transformado profundamente su estructura urbana y social, configurándola como un espacio de confluencia cultural, económica y migratoria (Mendoza Cota, 2017).

En el ámbito laboral, la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) reportó que el primer trimestre de 2025 la tasa de desocupación en Baja California fue de 2.2%, situándola en la decimotercera posición nacional. El análisis sectorial mostró un crecimiento sostenido en el sector primario, un repunte en el secundario y un retroceso en el terciario. Asimismo, se observa una ligera disminución sostenida en el número de trabajadores del sector manufacturero afiliados al IMSS desde inicios de 2023 hasta julio de 2025 (SEI BC, 2025).

El Comité de Planeación para el Desarrollo del Estado (COPLADE, 2004) sostiene que la movilidad social constituye el principal componente de la identidad bajacaliforniana, motor del desarrollo y detonante social de mayor impacto en la dinámica regional. Este reconocimiento sitúa a la migración como elemento central en la configuración de la sociedad local. Baja California, en general, se ha consolidado como un importante receptor de flujos migratorios nacionales e internacionales y también funge como punto de tránsito hacia otros países.

Tijuana, con una población de 2'151,740 habitantes, refleja esta condición. La estructura ocupacional muestra que el 29.6% trabaja en la industria, el 17.5% en el comercio, el 8.4% en restaurantes y servicios de alojamiento, y el 38.0% en actividades diversas de servicios; en contraste, solo el 0.2% se dedica al sector primario, el 1.2% al gobierno y el 5.0% a ocupaciones no especificadas. En 2023, la ciudad recibió aproximadamente 11.6 millones de visitantes, de los cuales el 75% fueron extranjeros y el 25% turistas nacionales (CEMDI, 2024). Se estima que cerca de la mitad de la población tijuanense es originaria de otros lugares⁴ (IMPLAN, 2023), lo que evidencia un alto grado de movilidad interna y transfronteriza. Esta condición ha fortalecido la interculturalidad y ha convertido a Tijuana, en particular, en un laboratorio social donde convergen diversos perfiles y trayectorias migratorias (Universidad Iberoamericana, 2017).

⁴ El volumen y ritmo de crecimiento de la población no nativa en la ciudad entre 1900 y 2000 (el cual fluctuó entre 50 y 70%) dieron lugar a patrones demográficos considerados excepcionales, reflejo de la concentración de diversos factores de atracción (Silva Hernández, 2024).

Históricamente, la ciudad de Tijuana ha mantenido un acelerado proceso de urbanización, iniciado en México a partir de la segunda mitad del siglo XX, cuando amplios contingentes de población rural se desplazaron hacia zonas urbanas. Aunque en muchas ciudades este fenómeno se ha ralentizado, Tijuana continúa recibiendo flujos diversos provenientes de distintas regiones, entre ellos grupos sudamericanos, centroamericanos y caribeños (en muchos casos indocumentados), cuyas experiencias reflejan retos diferenciados en materia de regularización migratoria, inserción laboral, integración social y acceso a servicios (Aguilar y Mbawmbaw, 2025).

Las condiciones de tránsito también inciden en la dinámica local, ya que parte de los flujos migratorios suele permanecer periodos prolongados en la frontera, en espera de cruzar a Estados Unidos. En numerosos casos, la imposibilidad de regresar a sus países de origen y las dificultades para continuar el trayecto conducen al establecimiento permanente en Tijuana. Esta situación de incertidumbre genera una mayor demanda de servicios básicos y empleo, lo que modifica las dinámicas sociales locales al intensificar la interacción entre población receptora y migrante.

De acuerdo con la OIM (2025), en los años recientes el 61% de la migración de llegada a Tijuana ha sido de origen mexicano; el resto corresponde a población hondureña (8%), salvadoreña (6%), guatemalteca (6%), colombiana (5%), venezolana (4%), haitiana (2%) y afgana (2%), entre otras nacionalidades. Los sectores con mayor participación laboral son el comercio (32%), la agricultura (12%) y la construcción (11%). La composición demográfica muestra que arriban a la localidad tres hombres adultos por cada dos mujeres, y también tres niñas o adolescentes mujeres por cada dos niños o adolescentes varones. Los principales motivos de migración internacional son la inseguridad y la violencia (80%), la reunificación familiar (25%) y las condiciones socioeconómicas (14%). En cuanto a documentación, el 53% no cuenta con ningún tipo, el 20% tiene tarjeta de visitante por razones humanitarias, el 19% tarjeta de residente permanente y el 8% otro tipo de documento.

El INM reportó que, entre enero y septiembre de 2022, fueron “rescatadas”⁵ 31,907 personas extranjeras en Baja California, frente a las 25,155 del mismo periodo del año anterior (INM, 2024). Durante el primer trimestre de 2023, el Ayuntamiento de Tijuana atendió a más de 1,500 migrantes que fueron canalizados a distintos albergues con apoyo del Grupo Beta. De ellos, aproximadamente el 60% eran connacionales procedentes principalmente de Michoacán y Guerrero, mientras que el 40% restante correspondía a personas extranjeras originarias de Venezuela, Guatemala, Haití, Cuba, El Salvador y Nicaragua (KSDY50, 2023⁶). Finalmente, la OIM (2025) señala que la distribución reciente de la población migrante internacional en Tijuana se concentra en los cuatro contextos ya señalados: origen (5–10%), tránsito (40–45%), destino (25–30%) y retorno (20–25%). En cuanto a su permanencia, al momento de entrevistarlos, el 27% llevaba menos de un mes en la ciudad, el 54% entre uno y seis meses, el 14% entre seis meses y un año, y el 5% más de un año.

La política migratoria mexicana, orientada a promover una migración regular, ordenada y segura con enfoque de derechos humanos, presenta limitaciones para atender las necesidades básicas de la población migrante. El Banco Interamericano de Desarrollo (2023) advierte

⁵ Término oficial empleado por el INM.

⁶ KSDY 50 es una estación independiente de radiodifusión en amplitud modulada y canal en Web (<https://ksdy50.com/>), de carácter noticioso y enfocada al servicio de la comunidad Hispana en el Sur de California y en Baja California, México. Se encuentra en San Diego, California. (N. de E.)

que la magnitud y urgencia de estas demandas han evidenciado la escasa efectividad de las estrategias vigentes, lo cual se refleja no solo en Baja California, sino también en otros países receptores de América Latina y el Caribe, donde dichas limitaciones han contribuido a la exacerbación de actitudes xenóforas.

2.2. Manifestaciones de discriminación hacia la población migrante

La discriminación constituye un problema social de gran relevancia que afecta a diversos grupos, entre ellos la población migrante⁷. En el ámbito del racismo, datos de OXFAM muestran que la percepción ciudadana sobre el racismo en México alcanza 5.8 en una escala de 0 (nada racista) a 10 (muy racista), mientras que la autopercepción individual apenas llega a 1.3. Esta brecha refleja una “doble narrativa”: la sociedad reconoce el racismo como un problema, pero los individuos tienden a excluirse de él, lo que fomenta la inacción frente a conductas discriminatorias, y constituye otra muestra de percepciones inconsistentes. A ello se añade que 60% de la población no percibe discursos discriminatorios; del 40% que sí lo hace, solo una cuarta parte afirma haber tomado algún tipo de acción (OXFAM, 2023). Esta dinámica ha polarizado las opiniones sobre la presencia de personas migrantes en la frontera norte.

En el plano estatal, la Encuesta Nacional sobre Discriminación (INEGI, 2022) revela que en Baja California el porcentaje de personas que reportaron haber sufrido discriminación pasó de 16.5% en 2017 a 22.3% en 2022. En este contexto, la población migrante enfrenta dificultades adicionales, como la exclusión del acceso a vivienda digna, así como riesgos de violencia, secuestro, extorsión, fraudes del crimen organizado y explotación laboral.

Estas tensiones se han visibilizado en coyunturas específicas. Un ejemplo es la caravana de migrantes centroamericanos que llegó a la ciudad en 2018, integrada mayoritariamente por población de El Salvador, Honduras y Guatemala. El Colef (2018) reportó que el 50.2% de sus integrantes pretendía cruzar a Estados Unidos, mientras que el 20% manifestó intención de establecerse en Tijuana. El promedio de escolaridad era de 6.4 años —equivalente a secundaria incompleta— frente a un promedio local de 9.7 años, lo que evidencia una desventaja en términos de capital educativo. Diversas investigaciones han señalado, además, que caravanas como esta han sido utilizadas por el gobierno estadounidense para justificar medidas draconianas contra los migrantes y desplegar una agenda abiertamente antiinmigrante (Torre, 2022).

Otro caso ilustrativo es el de la población haitiana afectada por la contingencia migratoria de 2016⁸. Tras recorrer miles de kilómetros en caravanas, muchas personas agotaron sus recursos y las redes de apoyo disponibles (Coulange Méroné y Castillo, 2020). Se estima que más de 4,000 haitianos quedaron varados en México (Yee Quintero, 2017), enfrentando discriminación, prejuicios y serias dificultades de acceso a empleo, vivienda, servicios básicos y trámites administrativos y bancarios.

7 Otros grupos que enfrentan discriminación en México incluyen a los pueblos indígenas, las personas afrodescendientes, las mujeres trabajadoras sexuales y las personas con diversidad religiosa, así como quienes son objeto de prejuicios por razones de género, orientación sexual, condición socioeconómica, laboral o de vivienda.

8 En 2016, Haití atravesó un año muy complejo marcado por inestabilidad política, crisis humanitaria y desastres naturales.

2.3. La integración de las comunidades migrantes desde la óptica intercultural

La convivencia entre personas de distintas culturas conlleva retos derivados de diferencias en tradiciones, valores y formas de comunicación, lo que puede dificultar la interpretación de acciones y significados en los procesos de interacción social (Sosa y Zubieta, 2015). La integración intercultural se alcanza cuando los miembros de la cultura dominante reconocen el derecho de los grupos no dominantes a preservar su herencia cultural, al tiempo que les incentivan y facilitan su participación activa en la sociedad.

Diversas investigaciones muestran que la aceptación de una sociedad plural, y por ende el reconocimiento de que los inmigrantes conserven sus costumbres y culturas de origen, se asocia positivamente con el grado en que la población receptora valora la convivencia y el funcionamiento social. Asimismo, quienes favorecen la integración cultural de los grupos migrantes tienden a mostrar percepciones más positivas sobre su contribución al bienestar colectivo (Migliorini *et al.*, 2016).

En el plano institucional, estas discusiones se han traducido en compromisos internacionales y políticas nacionales. La Asamblea General de las Naciones Unidas adoptó el *Pacto Mundial para la Migración Segura, Ordenada y Regular*, cuyos principios fueron incorporados por México en el Plan de Políticas Migratorias 2018-2024, priorizando la defensa de los derechos humanos y el desarrollo económico bajo una visión humanitaria (SRE, 2019). No obstante, la integración de la población extranjera en las dinámicas sociales del país sigue siendo un desafío, ya que la limitada participación, la débil asociatividad y la alta fragmentación de las comunidades migrantes obstaculizan el acceso de estas comunidades a oportunidades en materia de salud, seguridad y educación (SEGOB, 2019).

La migración suele asociarse con procesos de exclusión, estigmatización y otras formas de vulnerabilidad que afectan a las personas migrantes. Estas percepciones negativas se relacionan, en parte, con la idea de que la llegada de población extranjera puede generar desequilibrios en los sistemas locales de salud y educación, así como en las dinámicas económicas y laborales de las comunidades receptoras. Sin embargo, este fenómeno también puede propiciar un mayor apoyo social y un enriquecimiento cultural, en la medida en que existan recursos suficientes, condiciones de inclusión efectivas y una formación cívica orientada a prevenir la aparición de barreras sociales (Jaimes-Márquez *et al.*, 2023).

3. Datos y metodología

3.1. Datos

Esta investigación forma parte del Proyecto “Medición y Estrategias de Implementación de los ODS en la Frontera Norte: Migración y Emprendimiento”, desarrollado entre 2023 y 2024 por profesores y estudiantes de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Baja California. Para atender los distintos objetivos del proyecto, se diseñaron y aplicaron dos encuestas.

La primera se orientó a conocer la percepción de diversos segmentos de la sociedad respecto a la comunidad migrante en la región. Este cuestionario se estructuró en secciones que abordan dimensiones sociales, económicas, culturales, legales y medioambientales. En total, participaron 212 personas mexicanas con al menos diez años de residencia en Tijuana, sin importar su lugar de nacimiento. De esta muestra, el 64% era originaria de Baja

California, mientras que el restante había nacido en otras entidades. El 44% se encontraba estudiando y el 64% trabajando. Dentro de estos grupos, el 18% realizaba ambas actividades y el 11% no participaba ni en estudios ni en el mercado laboral.

En la muestra, las mujeres representan el 68.7% y los hombres el 31.3%. Entre las mujeres, el 25.4% manifiesta baja tolerancia, con una edad promedio de 28.2 años, mientras que el 74.6% se clasifica como tolerante, con una media de 32.1 años. En los hombres, el 16.7% presenta baja tolerancia y alcanza un promedio de 37.0 años, en tanto que el 83.3% muestra actitudes tolerantes, con una media de 30.5 años. En síntesis, dentro de los grupos intolerantes, las mujeres son las más jóvenes y los hombres los de mayor edad.

El segundo instrumento tuvo como propósito recabar la opinión de la población migrante. Fue aplicado a 34 personas de distintas nacionalidades, con condiciones migratorias diversas y tiempos de residencia variables en la ciudad. En este caso, el cuestionario abarcó información general, motivos de migración, dinámica familiar, inserción laboral y social, salud y vivienda, así como planes a futuro. Los principales grupos fueron colombianos (32%), haitianos (16%), venezolanos (16%), hondureños (12%) y brasileños (8%), además de pequeñas representaciones de Chile, Guatemala y Nigeria. El 80% arribó a partir de 2018, con un 32% que lo hizo desde 2023. Casi la mitad de la muestra (48%) presentaba un estatus migratorio irregular. En términos educativos, el 16% no contaba con formación escolar, el 12% había cursado únicamente la primaria, el 28% la secundaria, el 32% el bachillerato y solo el 12% había alcanzado estudios universitarios.

Un tercio manifestó tener planes de cruzar a Estados Unidos. Entre las principales razones para arribar a Tijuana destacan la expectativa de mejores oportunidades laborales (32%), la facilidad para obtener documentos migratorios (15%) y la presencia de familiares en la localidad (13%)⁹. En el ámbito laboral, el 21% no había trabajado en el último año, mientras que el 13% declaró haber tenido dos o más empleos en dicho periodo. Asimismo, el 34% señaló desempeñarse regularmente en ocupaciones informales o irregulares. Finalmente, apenas el 32% manifestó tener conocimiento de instituciones o dependencias encargadas de velar por su seguridad o de garantizar sus derechos en el país.

El levantamiento de instrumentos se realizó en dos momentos diferenciados: entre septiembre y noviembre de 2023 se encuestó a la población local, mientras que entre febrero y marzo de 2024 se aplicó a la población migrante.

3.2. Metodología

La investigación se desarrolló en dos fases complementarias. En la primera, se realizó un análisis descriptivo y una discusión de los resultados obtenidos en ambas encuestas, a nivel de preguntas individuales. La segunda fase correspondió al ejercicio econométrico, basado en un modelo *logit*, construido exclusivamente a partir de los datos de la encuesta aplicada a la población local. El propósito de este modelo fue estimar la probabilidad de que una persona manifieste actitudes de tolerancia hacia la comunidad migrante (variable dependiente), en función de un conjunto de variables socioeconómicas, de percepción y de comportamiento.

⁹ Los encuestados podían elegir más de una opción, por lo que los porcentajes no son excluyentes. Asimismo, se presentan solo las categorías más relevantes.

Este enfoque permite analizar cómo las variables independientes inciden en la probabilidad de que se manifiesten actitudes de tolerancia, incorporando de manera indirecta dimensiones de carácter socioeconómico. La variable dependiente se codificó como $TOLN = 1$ (tolerante¹⁰) y $TOLN = 0$ (no tolerante), y se especificó formalmente en la siguiente función logística¹¹:

$$\Pr(TOLN = 1 | \mathbf{X}) = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 \dots + \beta_n X_n)}}$$

Las variables independientes incluidas en el modelo se sintetizan en la Tabla 1, la cual detalla su descripción, tipo y categorías.

Como puede observarse, el modelo incorpora tanto variables demográficas como factores de percepción social y de comportamiento. La última columna de la tabla (%) indica la frecuencia relativa de cada categoría en la muestra.¹²

¹⁰ A efectos prácticos, se considera tolerante al individuo que manifiesta actitudes de tolerancia, y no tolerante a aquel que no las manifiesta.

¹¹ Las opciones de respuesta de la variable dependiente se derivaron de una declaración directa del encuestado, quien debía elegir entre dos alternativas sin categorías intermedias. Esta decisión metodológica fue deliberada, dado que el propósito era identificar determinantes estructurales y sociodemográficos de una postura general, más que los matices de su intensidad. Si bien esta estrategia limita la posibilidad de captar grados de tolerancia, no compromete la validez del modelo, ya que el enfoque binario permite identificar con solidez los factores estructurales asociados a la probabilidad de mostrar tolerancia hacia la población migrante. En consecuencia, proporciona evidencia relevante tanto para el debate académico como para la formulación de políticas públicas.

¹² Las variables con más de dos categorías se trataron como ordinales numéricas, lo que implica asumir distancias constantes entre categorías, supuesto que podría no cumplirse. Aunque el uso de variables dummy habría ofrecido una modelación más precisa y una interpretación más robusta, dado el carácter exploratorio del análisis se considera que el tratamiento aplicado permite aproximarse razonablemente a las asociaciones de interés.

Tabla 1. Descripción de las variables independientes

Nomenclatura	Descripción	Tipo	Categorías	%
<i>GEN</i>	Género		(1) mujer	68.7%
			(2) hombre	31.3%
<i>EDAD</i>	Edad (años)		Media: 31.2	-
<i>CMGR</i>	Condición migratoria personal pasada o futura*	Dem.	(1) ha experimentado un proceso migratorio internacional	6.7%
			(2) considera que podrían llegar a vivir un proceso migratorio internacional	24.6%
			(3) no ha migrado internacionalmente ni prevé hacerlo	68.7%
<i>PMFUL</i>	Percepción sobre el grado de multiculturalidad en México		(1) bajo	0.5%
			(2) media-bajo	4.6%
			(3) media-alto	56.4%
			(4) alto	38.5%
<i>PERMI</i>	Percepción general sobre la migración	Percp.	(1) negativa	5.1%
			(2) de indiferencia	68.2%
			(3) positiva	26.7%
<i>PIDEN</i>	Percepción sobre el efecto de la migración en la identidad mexicana		(1) no se fortalece (permanece estable o se debilita)	10.8%
			(2) se fortalece	89.2%
<i>PLMEC</i>	Percepción sobre el efecto de la migración en la economía local		(1) no se fortalece (permanece estable o se debilita)	20.0%
			(2) se fortalece	80.0%
CONVR	Debe convivir usted cotidianamente con personas migrantes		(1) sí	29.7%
			(2) no	70.3%
<i>CRITC</i>	Actitud de la familia frente a que usted mantenga una relación sentimental con una persona de distinto origen étnico	Comp.	(1) lo criticaría	28.2%
			(2) no lo criticaría	71.8%

Fuente: Elaboración propia. Dem.: Demográfico; Comp.: Comportamiento; Percp.: Percepción. * Valores más bajos indican mayor cercanía con la experiencia migratoria.

4. Resultados

4.1. La opinión de los locales acerca de la población migrante: estadísticas básicas

a) Dimensión cultural e identitaria. La mayoría de las personas encuestadas (94%) percibe a México como un país con un alto grado de multiculturalidad. No obstante, esta valoración positiva no se traduce en una percepción igualmente favorable sobre la identidad nacional: el 77% considera que la presencia de población extranjera no modifica la identidad mexicana, el 14% sostiene que la fortalece y un 9% estima que la debilita. Este contraste sugiere una aceptación general del carácter plural del país, aunque persisten dudas sobre su efecto en los referentes identitarios.

b) Dimensión social y de convivencia. En lo relativo a la interacción cotidiana, el 69% de las personas encuestadas reporta no tener interacción con personas en movilidad en espacios escolares o laborales. Adicionalmente a esta limitada cercanía, el 68% manifiesta indiferencia con el fenómeno de la migración y un 25% reconoce que, en su familia, existiría resistencia ante una relación sentimental con alguien de origen distinto. Estos resultados reflejan la influencia de la esfera doméstica en la formación de actitudes sociales.

c) Dimensión económica. La percepción sobre los impactos económicos es heterogénea. Más de la mitad (51%) sostiene que la movilidad internacional no produce efectos significativos en la economía nacional, un 20% la asocia con consecuencias negativas y una proporción menor identifica beneficios. Sin embargo, casi la totalidad de los encuestados (97%) reconoce que el trabajo realizado por personas extranjeras tiene el mismo valor que el de la población local y, en consecuencia, debería recibir igual remuneración.

d) Dimensión de seguridad y confianza. Un 78% de los participantes expresa desconfianza hacia la población migrante, vinculando su llegada con un posible aumento de la delincuencia. Este hallazgo evidencia la persistencia de estigmas que obstaculizan los procesos de integración social, incluso en contextos donde se reconoce su aporte económico.

e) Dimensión política y de derechos. Con respecto al papel de las instituciones, únicamente el 28% considera que se respetan los derechos de la población migrante, mientras que el 75% percibe una exclusión de estos grupos en las decisiones gubernamentales. Aunque el 54% rechaza que la atención a esta población se haga a costa de reducciones en otros programas sociales, el 55% desconoce cuáles son los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 y su vínculo con la reducción de desigualdades y la inclusión de las personas migrantes, lo que muestra una brecha informativa entre percepciones sociales y marcos normativos internacionales orientados a la inclusión.

f) Otros. La indagación sobre experiencias personales de movilidad muestra que el 70% nunca ha migrado ni planea hacerlo, el 25% lo considera una posibilidad y apenas el 5% lo ha experimentado. Lo anterior sugiere un conocimiento limitado de la experiencia migratoria, lo cual puede restringir la empatía hacia quienes atraviesan dicho proceso. Incluso entre quienes han migrado previamente se observan casos en los que persisten reservas frente a la llegada de nuevos grupos, especialmente cuando son percibidos como diferentes o ajenos. Esto indica que la experiencia personal de movilidad no garantiza actitudes de apertura y, en algunos casos, puede coexistir con posturas restrictivas.

En esta misma línea, el 17% de la muestra se pronuncia por expulsar a las personas migrantes, mientras que el 56% considera que únicamente se les debería permitir transitar por

el país. Estos porcentajes superan los registrados a nivel nacional (13% y 32%, respectivamente; ACNUR, 2024a). Finalmente, destaca que el 57% de la población consultada afirma que, de encontrarse en una situación migratoria, no se sentiría satisfecho con la acogida de la sociedad tijuana. Este resultado revela la existencia de una autocrítica implícita sobre las limitaciones de los procesos de integración en el contexto fronterizo.

De manera complementaria, los cruces bivariados muestran asociaciones estadísticamente significativas entre variables clave. En particular, se identifica una asociación moderada (V de Cramér = 0.34) entre *CONVR* y *CMGR*, lo que indica que la convivencia con personas procedentes del extranjero se vincula tanto con la condición de haber sido migrante internacional como con la intención de llegar a serlo. Asimismo, se observa una asociación baja (V de Cramér = 0.22), entre *PLMEC* y *PIDEN*, lo que refleja semejanza entre quienes consideran que la migración tiene efectos positivos en la economía y quienes perciben que contribuye a fortalecer la identidad nacional.

4.2. Desafíos en la integración social y económica de la población migrante

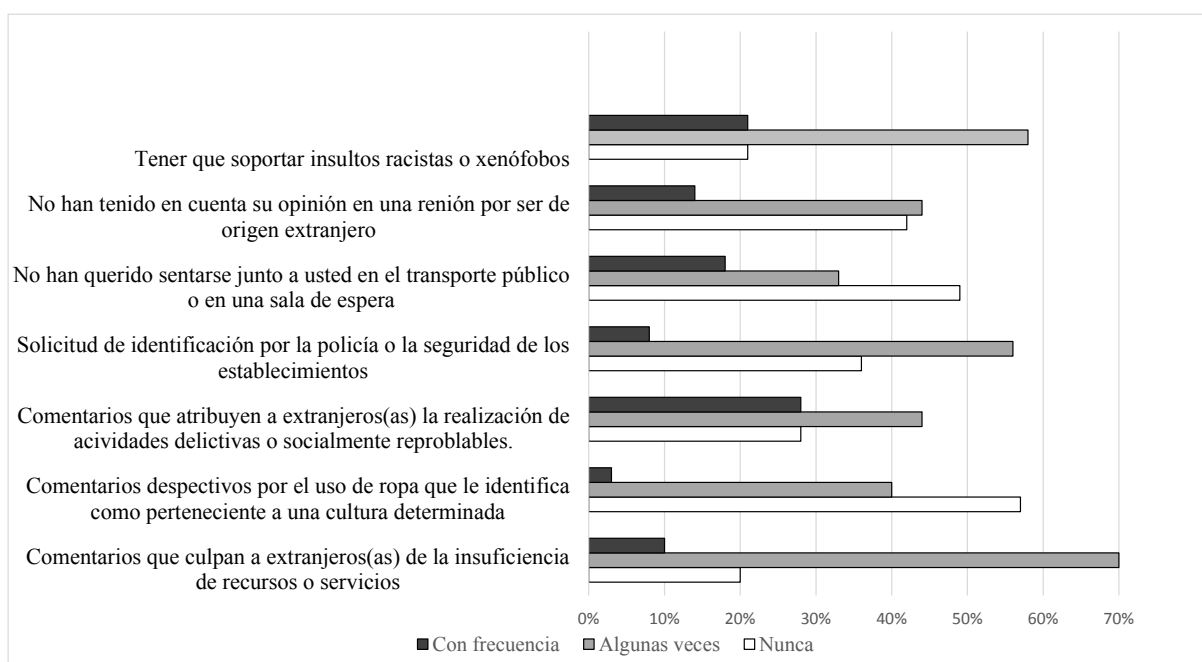
a) Integración social. Aunque el 96% de las personas encuestadas declara tener una percepción positiva o muy positiva hacia la comunidad de acogida, solo el 20% se siente plenamente integrado, mientras que un 44% se considera parcialmente integrado y un 36% reporta baja o nula integración. Además, el 72% afirma no participar en organizaciones sociales locales. La información sugiere que la integración se articula principalmente a través de espacios comunitarios estructurados, como grupos religiosos, educativos o vecinales.

b) Necesidades básicas y motivaciones. Las principales necesidades expresadas se concentran en subsistencia: alimentación (48%), empleo (47%), vivienda (37%) y salud (36%)¹³. En cuanto a motivaciones, el 41% señaló que migró con la intención de establecer una nueva vida laboral, mientras que un 24% planeaba trabajar temporalmente para regresar a su país. No obstante, las intenciones cambiaron con el tiempo: mientras menos del 30% planeaba permanecer en Tijuana al inicio, actualmente casi el 75% desea hacerlo, lo que refleja la influencia de factores estructurales y contextuales en la decisión de asentamiento.

c) Experiencias de discriminación. La Figura 1 muestra que la población migrante ha enfrentado distintas formas de discriminación. Las situaciones con mayor porcentaje de ocurrencia frecuente corresponden a comentarios que atribuyen a personas extranjeras la comisión de actividades delictivas o socialmente reprobables, así como a la experiencia de insultos de carácter racista o xenófobo. En contraste, las situaciones reportadas con menor frecuencia fueron el rechazo a sentarse junto a la persona en el transporte público o en una sala de espera, y las críticas al vestuario asociado a su cultura. Cabe destacar que esta última fue la única situación que la mayoría de los entrevistados declaró no haber experimentado nunca.

¹³ Nuevamente los porcentajes no son excluyentes y solo se presentan las categorías más relevantes.

Figura 1. ¿Se ha encontrado en alguna de estas situaciones?



Fuente: Elaboración propia con información del Proyecto Medición y Estrategias de Implementación de los ODS en la Frontera Norte: Migración y Emprendimiento.

d) Percepción institucional. Respecto al trato de las autoridades, un 58% evalúa de manera regular o negativa la atención recibida, y un 68% desconoce cuáles instituciones son responsables de proteger sus derechos, lo que refleja una brecha importante de información y confianza institucional.

e) Otros. Un aspecto relevante que complementa la opinión de la población encuestada es la disposición a interactuar con los residentes locales: el 44% manifestó preferir no establecer vínculos, lo que revela que los procesos de pertenencia y arraigo resultan complejos y no automáticos. Esta distancia, sin embargo, se matiza con los motivos que influyen en la elección de Tijuana como destino. Para el 32% de la población migrante, las oportunidades laborales representan la principal razón de su estancia, seguidas de la ubicación estratégica de la ciudad en la frontera (mencionada por el 16%), percibida como una vía potencial para acceder en el futuro a la residencia en Estados Unidos. Asimismo, las redes sociales y vínculos ya establecidos desempeñan un papel significativo al brindar apoyo y facilitar la integración. Estos resultados muestran que, aunque existen reservas en la interacción con la población local, los factores estructurales y relacionales continúan ejerciendo un peso decisivo en la permanencia de este colectivo en Tijuana.

4.3. Tolerancia de la población local: resultados econométricos

En esta sección se exponen los resultados de la regresión *logit*, cuyo propósito es determinar la probabilidad de que una persona mexicana residente de Tijuana manifieste tolerancia o

rechazo hacia la comunidad migrante internacional en términos de comportamiento, tradiciones y religión, a partir de diversas características individuales.

La Tabla 2 muestra los resultados de la estimación. Se aplicó un proceso de selección paso a paso con el fin de obtener una especificación parsimoniosa. No obstante, por razones de transparencia, en la tabla se incluyen tanto los resultados de la estimación original como los de la estimación final, una vez excluidas las variables que no resultaron estadísticamente significativas. Esta reducción de variables permitió disminuir problemas de multicolinealidad, especificación e interacciones, lo que derivó en cambios en los coeficientes estimados.

Tabla 2. Resultados modelo *logit*

Variable	Estimación original		Estimación final		
	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente	Efecto marginal	p-valor
<i>GEN</i>	-0.37868 (0.698)	-0.07175			
<i>EDAD</i>	0.03836 (0.038)	0.00727			
<i>CMGR</i>	-0.55587 (0.740)	-0.10522	-0.87157 (0.389)	**	-0.16935 0.025
<i>PMCUL</i>	-0.08811 (0.546)	-0.01670			
<i>PERMI</i>	-0.05734 (0.609)	-0.01087			
<i>PIDEN</i>	0.43682 (0.706)	0.08277	1.0450 (0.529)	**	0.20305 0.048
<i>PLMEC</i>	0.40048 (0.461)	0.07588	0.97292 (0.444)	**	0.18904 0.028
<i>CONVR</i>	0.30974 (0.769)	0.05869			
<i>CRITC</i>	1.01539 (0.737)	0.19240	1.21227 (0.417)	***	0.23555 0.004
<i>const</i>	0.07891 (3.259)		2.12680 (1.316)		0.106
<i>Obs.</i>	187		212		
<i>LR chiz</i>	5.73		24.47		

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta a la población local. Niveles de significancia: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.10$. Con relación a la estimación final: porcentaje de clasificación correcta: 82%; pseudo $R^2 = 0.1177$; log-likelihood = -91.8857; Prob > $\chi^2 = 0.0001$.

La Tabla 2 presenta los coeficientes estimados junto con sus errores estándar (entre paréntesis) y los p-valores correspondientes a la especificación final. De acuerdo con la tabla, la regresión original no arrojó evidencia estadísticamente significativa para ninguna de las nueve variables incluidas. Por el contrario, la especificación final incorpora solo cuatro variables (una demográfica, dos de percepción y una de comportamiento), las cuales sí alcanzan significancia estadística.

Dado que la regresión *logit* no es lineal en términos de probabilidades, los coeficientes de la Tabla 2 no pueden interpretarse directamente como cambios en la probabilidad del evento de interés. Para facilitar su interpretación, se estimaron los efectos marginales, los cuales indican en qué medida varía la probabilidad de ocurrencia del evento ($TOLN = 1$) cuando una variable independiente se incrementa en una unidad, manteniendo constantes las demás. La expresión algebraica para los efectos marginales es

$$\frac{\partial \Pr(TOLN = 1|\mathbf{X})}{\partial X_j} = \beta_j \bullet \Pr(TOLN = 1|\mathbf{X}) \bullet (1 - \Pr(TOLN = 1|\mathbf{X}))$$

que no es otra cosa más que la derivada de la probabilidad estimada respecto a cada variable explicativa.

En términos sustantivos, un efecto marginal positivo señala que la probabilidad del evento aumenta conforme lo hace la variable explicativa, mientras que un efecto marginal negativo implica una disminución de dicha probabilidad. La magnitud del efecto marginal refleja el cambio absoluto en la probabilidad, lo que permite una interpretación más intuitiva y comparativa entre variables que lo que se puede conseguir con los coeficientes.

La lectura de la tabla muestra que la variable vinculada a la experiencia migratoria (demográfica) tiene un efecto marginal negativo y estadísticamente significativo (-0.169). Dado que valores más bajos de esta variable representan una mayor cercanía con la experiencia migratoria, este resultado indica que, conforme los individuos se aproximan a dicha experiencia (por ejemplo, al pasar de no preverla a considerarla posible, o de considerarla a haberla vivido), la probabilidad de manifestar actitudes tolerantes hacia la población migrante internacional aumenta en 16.9 puntos porcentuales (p.p.), manteniendo constantes las demás variables. Este hallazgo sugiere que la lejanía respecto al fenómeno migratorio puede limitar la empatía y asociarse con percepciones más restrictivas.

Las variables de percepción muestran efectos marginales positivos. Aquellos que consideran que la migración fortalece la identidad nacional presentan un aumento de 20.3 p.p. en la probabilidad de mostrar actitudes tolerantes. De manera similar, quienes consideran que la llegada y permanencia de migrantes favorece la economía incrementan en 18.9 p.p. su probabilidad de adoptar posturas inclusivas. Ambos resultados evidencian que las creencias respecto al aporte cultural y económico de la migración juegan un papel central en la construcción de actitudes de aceptación.

Asimismo, la variable de comportamiento asociada a la aceptación de una relación familiar con una persona migrante presenta un efecto marginal positivo de 23.6 p.p. Este resultado subraya la influencia del entorno familiar en la formación de actitudes hacia la diversidad cultural, y pone de manifiesto que la integración social en el ámbito familiar y comunitario aún enfrenta resistencias.

Finalmente, las variables relativas al género, la edad, las percepciones sobre el grado de multiculturalidad en México y sobre la migración en general, así como el nivel de conviven-

cia con personas migrantes, no resultaron estadísticamente significativas. Este resultado sugiere que las actitudes de tolerancia hacia la población migrante dependen principalmente de percepciones y conductas específicas, más que de las características sociodemográficas de la población local.

Conclusiones

Los resultados tanto descriptivos como del modelo *logit* confirman que la tolerancia hacia la comunidad migrante en Tijuana no se explica principalmente por características demográficas, sino por las percepciones sobre identidad nacional y economía, así como al entorno familiar. En el plano descriptivo, destacan dos hechos: el primero es que, aunque el 94% percibe a México como altamente multicultural, persiste una desconfianza relevante hacia la población migrante (78% la vincula con posible aumento del delito), y segundo, el 57% señala que, de encontrarse en situación migratoria, no se sentiría bien acogido por la sociedad tijuana. Este patrón de ambivalencia ayuda a contextualizar los determinantes de la tolerancia identificados en el modelo. En el ejercicio econométrico, los efectos marginales confirman que la tolerancia se explica ante todo por percepciones y comportamientos.

Estos hallazgos revelan que la construcción de actitudes tolerantes no depende únicamente de discursos institucionales, sino de experiencias y de valoraciones colectivas sobre los beneficios de la migración. A partir de estos resultados, se desprende que la integración social de este colectivo en Tijuana requiere también de un cambio cultural y educativo de mayor alcance que el que puede conseguir una regulación laboral o un ajuste normativo. Es indispensable trascender la educación formal tradicional e impulsar modalidades educativas que fortalezcan la convivencia plural, entre las que destacan la educación en derechos humanos, la educación intercultural, la educación para la paz y la resolución de conflictos y la educación socioemocional, todas ellas orientadas a consolidar valores de igualdad, respeto y empatía.

La evidencia muestra que la tolerancia no es únicamente el resultado de condiciones individuales, sino de procesos sociales que pueden y deben cultivarse a través de estrategias formativas amplias y transversales. Tijuana, como frontera dinámica y diversa, representa un espacio estratégico para promover tales procesos. A la par, es conveniente fortalecer una identidad local en la que la migración no se perciba como una amenaza, sino como un componente esencial de la historia, la economía y el tejido cultural de la ciudad. Conviene recordar que, aunque existen múltiples motivaciones para emigrar, la mayoría de quienes emprenden este camino lo hacen por necesidad y no por elección: violencia, represión política, carencias económicas o falta de oportunidades.

Finalmente, empatizar con la situación de vulnerabilidad de estas comunidades es el primer paso para aceptarla e incluirla como parte integral de la identidad tijuana. En este sentido, la migración debe asumirse no solo como un fenómeno político o económico, sino como un proceso histórico y humano cuya gestión exige enfoques que prioricen la integración, la convivencia intercultural y el respeto irrestricto a los derechos humanos. De hecho, la evidencia antropológica indica que no existe grupo humano cuyos ancestros no hayan migrado en algún momento de la historia (Durand *et al.*, 2014), lo que refuerza la idea de que la movilidad es inherente a la condición humana y, por ende, su aceptación constituye un imperativo ético y social.

El estudio presenta limitaciones que deben considerarse al interpretar los hallazgos; entre ellas destacan: el carácter transversal de la medición, el tamaño y la composición de las muestras, la naturaleza no representativa de los datos y, desde cierta óptica, el uso de una variable dependiente dicotómica que no captura gradientes de tolerancia. En consecuencia, los resultados describen con validez interna un caso local, pero su generalización requiere cautela. Es conveniente que futuras investigaciones incorporen diseños longitudinales y muestras probabilísticas, así como modelar niveles contextuales (hogar, colonia, municipio) mediante enfoques multinivel que fortalezcan la validez interpretativa de los resultados cuantitativos aquí reportados.

Bibliografía

- Aguilar, J. G. y Mbawmbaw, J. (2025). El acceso a la justicia social para los migrantes haitianos en Tijuana. En J. G. Aguilar (coord.). *Frontera y desarrollo sostenible: visiones desde lo local*. México: Ediciones del Lirio.
- Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados [ACNUR]. (2024a, octubre 14). *Una encuesta revela las percepciones divididas y erróneas que hay en México sobre la migración*. Ginebra: Naciones Unidas. <https://www.ungeneva.org/es/news-media/news/2024/10/98980/una-encuesta-revela-las-percepciones-divididas-y-erroneas-que-hay-en>
- Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados [ACNUR]. (2024b, octubre 28). *ACNUR da a conocer resultados de encuesta de percepciones hacia personas refugiadas en México*. México: ACNUR. <https://www.acnur.org/mx/noticias/comunicados-de-prensa/acnur-da-conocer-resultados-de-encuesta-de-percepciones-hacia>
- Aruj, R. S. (2008). Causas, consecuencias, efectos e impacto de las migraciones en Latinoamérica. *Papeles de Población*, 14(55), 95-116. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252008000100005&lng=es&tlng=es
- Associated Press. (2024, febrero 16). Mexico saw a huge increase in migrants from Africa and Venezuela in 2023, authorities say. *AP News*. <https://apnews.com/article/3747coe701fc2ddfb41b3da64371ec7c>
- Banco Interamericano de Desarrollo [BID]. (2023). *Un mundo mejor para la población migrante en América Latina y el Caribe*. Nueva York: PNUD; BID. <https://www.undp.org/es/latin-america/publicaciones/un-mundo-mejor-para-la-poblacion-migrante-en-america-latina-y-el-caribe>
- Banco Mundial. (2023). *World development report 2023: Migrants, refugees, and societies*. Washington, DC: World Bank. <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2023>
- Bourhis, R. Y., Moïse, L. C., Perreault, S. y Senécal, S. (1997). Towards an interactive acculturation model: a social psychological approach. *International Journal of Psychology*, 32(6), 369-386. DOI: 10.1080/002075997400629
- Canelón Silva, A. R. y Almansa Martínez, A. (2018). Migración: retos y oportunidades desde la perspectiva de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 8(16), 109-120. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6572508.pdf>
- Centro de Estudios Metropolitano de Desarrollo Industrial, Baja California [CEMDI]. (2024). *Baja California en números. Reporte anual 2024*. Tijuana: CEMDI. https://app.cemdi.org.mx/Content/Files/Publications/preview_12-4%20Reporte%20Anual%20CEMDI_2024.pdf

- El Colegio de la Frontera Norte [Colef]. (2018). *La caravana de migrantes centroamericanos en Tijuana 2018: Diagnóstico y propuestas de acción*. <https://olpm.colef.mx/wp-content/uploads/2019/03/EL-COLEF-Reporte-CaravanaMigrante--Actualizado.pdf>
- Comité de Planeación para el Desarrollo del Estado de Baja California [COPLADE] (2004). *La migración*. *Foro*. <https://www.upbc.edu.mx/IM/revistas/FORO%20Revista.pdf>
- Coulange Méroné, S. y Castillo, M. Á. (2020). Integración de los inmigrantes haitianos de la oleada a México del 2016. *Frontera Norte*, 32: e1964. DOI: 10.33679/rfn.v1i1.1964
- Durand, E. Y., Do, C. B., Mountain, J. L., y Macpherson, J. M. (2014). Ancestry composition: A novel, efficient pipeline for ancestry deconvolution. *bioRxiv*. 010512. DOI: 10.1101/010512
- Hobsbawm, E. J. (1992). *Nations and nationalism since 1780: Programme, myth, reality* (2.^a ed.) Cambridge: Cambridge University Press.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2022). *Encuesta Nacional sobre Discriminación (ENADIS) 2022*. Aguascalientes: INEGI. <https://www.inegi.org.mx/programas/enadis/2022/>
- Instituto Nacional de Migración [INM]. (2022, 2 de octubre). *Identifica INM en Baja California a 31 mil 907 personas migrantes irregulares en lo que va del año*. Comunicado No. 536/22. <https://www.gob.mx/inm/prensa/identifica-inm-en-baja-california-a-31-mil-907-personas-migrantes-irregulares-en-lo-que-va-del-ano-316018?idiom=es>
- Instituto Metropolitano de Planeación de Tijuana [IMPLAN]. (2023). Programa municipal de población Tijuana 2023-2024. Ayuntamiento de Tijuana. https://implan.tijuana.gob.mx/implan/planes-y-programas/pdf/Programa_Municipal_de_Poblacion_23-24.pdf
- Jaimes-Márquez M. C., Galvis-Velandia L. N., y Araque-López, M. J. (2023). Percepciones sociales sobre migración en un asentamiento humano en zona de frontera. *Revista Perspectivas*, 8(S1), 165-176. <https://revistas.ufps.edu.co/index.php/perspectivas/article/view/4130/4974>
- Kunst, J. R., Lefringhausen, K., Sam, D. L., Berry, J. W. y Dovidio, J. F. (2021). The missing side of acculturation: How majority-group members relate to immigrant and minority-group cultures. *Current Directions in Psychological Science*, 30(6), 485-494. DOI: 10.1177/096372142111040771
- Mendoza Cota, J. E. (2017). Economic integration and cross-border economic organizations: The case of San Diego-Tijuana. *Estudios Fronterizos*, 18(35), 22-46. DOI: 10.21670/ref.2017.35.a02
- Mera, M. J., Martínez-Zelaya, G., Bilbao, M. A. y Garrido, A. (2017). Chilenos ante la inmigración: un estudio de las relaciones entre orientaciones de aculturación, percepción de amenaza y bienestar social en el Gran Concepción. *Universitas Psychologica*, 16(5), 1-14. DOI: 10.11144/Javeriana.upsy16-5.cier
- Migliorini, L., Rania, N. y Cardinali, P. (2016). Acculturation strategies and adjustment among immigrant and host Italian communities. *TPM: Testing, Psychometrics. Methodology in Applied Psychology*, 23(1), 99-112. <https://www.academia.edu/download/90063006/Vol-23-n.1-articulo-7.pdf>
- Organización Internacional para las Migraciones [OIM]. (2017). *La OIM y la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe*. Buenos Aires: OIM. https://foroalc2030.cepal.org/2017/sites/foro2017/files/oim_y_agenda_2030_en_alc.pdf
- Organización Internacional para las Migraciones [OIM]. (2025, 9 de enero). *DTM - Síntesis Tijuana, primer semestre 2024*. México: OIM México. <https://mexico.iom.int/sites/g/files/tmzbd1686/files/documents/2025-01/2501-tijuana-sintesis-dtm-s1-2024-vf.pdf>

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2024). *Migration to OECD countries hits new record*. Geneve: OECD. <https://www.oecd.org/en/about/news/press-releases/2024/11/migration-to-oecd-countries-hits-new-record.html>
- OXFAM. (2023). *Mini guía para conocer los derechos humanos*. Barcelona: OXFAM Intermón. <https://blog.oxfamintermon.org/mini-guia-para-conocer-los-derechos-humanos>
- Rocha Romero, D., Juárez Márquez, J. H. y Ramos Valencia, J. E. (2023). Tijuana at the crossroads of migration. Laws, institutions and budget to attend to migrants in a violent region. *Política, Globalidad y Ciudadanía*, 9(18), 01–22. DOI: 10.29105/pgc9.18-1
- Rodicio-García, M. L. y Sarceda-Gorgoso, M. C. (2019). Inserción sociolaboral de mujeres emigrantes retornadas: Desde Venezuela a España. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*. 25(4), 11–21. <https://produccioncientificaluz.org/index.php/rcs/article/view/30513/31559>
- Samaniego-Erazo, C. A., Vallejo Chávez, L. M., Morocho Yaucán, J. R. y Samaniego-Erazo, F. R. (2020). Incidencia de la inmigración externa en la economía informal. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(92), 1518–1534. <https://www.redalyc.org/journal/290/29065286015/html/>
- Sánchez-Montijano, E. y Zedillo Ortega, R. (2022). Migration in Mexico: Complexities and challenges *UNDP LAC Policy Documents Series*, (30). <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2022-10/PNUDLAC-working-paper-30%20Mexico-EN.pdf>
- Secretaría de Economía e Innovación del Gobierno del Estado de Baja California. Dirección de Estadística [SEI BC]. (2025, agosto). *Panorama económico de Baja California*. Tijuana: Gobierno del Estado de Baja California. <https://www.bajacalifornia.gob.mx/Documentos/economia/panorama-economico.pdf>
- Secretaría de Gobernación. Unidad de Política Migratoria, Registro e Identidad de Personas [SEGOB] (2019). *Nueva Política Migratoria del Gobierno de México 2018-2024*. México: SEGOB. Centro de Estudios Migratorios. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/530166/Nueva_Politica_Migratoria_2018-2024.pdf
- Secretaría de Relaciones Exteriores [SRE] (2019). *La política migratoria de México es soberana y busca preservar los derechos de los migrantes. Comunicado conjunto SRE-SEGOB*. México: SRE, SEGOB. <https://www.gob.mx/sre/prensa/la-politica-migratoria-de-mexico-es-soberana-y-busca-preservar-los-derechos-de-los-migrantes?idiom=es>
- Silva Hernández, A. (2024). Frontera de destino. Historia migratoria de Tijuana en el siglo XX. *Región y Sociedad*, 36, e1836. DOI: 10.22198/rys.2024.36.e1836
- Sosa, F. y Zubieta, E. (2015). La experiencia de migración y adaptación sociocultural: identidad, contacto y apoyo social en estudiantes universitarios migrantes. *Psicogente*, 18(33), 36–51. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=497551992005>
- Torre, E. (2022). El estudio de las caravanas migrantes en México. *Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM*. 17(2), 525 <https://www.revistanorteamerica.unam.mx/index.php/nam/article/view/525/831>
- Universidad Iberoamericana. (2017, 10 de noviembre). *Tijuana: laboratorio social, cultural y económico de México en el siglo XXI* [Nota de prensa]. México: Ibero Ciudad de México. <https://ibero.mx/prensa/tijuana-laboratorio-social-cultural-y-economico-de-mexico-en-el-siglo-xxi>
- Urzúa, A., Basabe, N., Pizarro, J. J. y Ferrer, R. (2017). Afrontamiento del estrés por aculturación: inmigrantes latinos en Chile. *Universitas Psychologica*, 16(5), 191–202. <https://www.redalyc.org/journal/647/64753989018/html/>
- Ward, C., Bochner, S. y Furnham, A. (2001). *The psychology of culture shock*. London: Routledge.

- Yee Quintero, J. C. (2017). Caracterizando los solicitantes de asilo en Casa del Migrante: El caso de los haitianos en 2016. En *Casa del Migrante en Tijuana, A. C., Vidas en vilo. Historias y testimonios de migrantes internacionales*. Tijuana: Ediciones ILCSA.
- Zlobina, A. (2004). *Inmigración, aculturación, identidad y adaptación psicosocial* (Tesis doctoral). Universidad del País Vasco.
- Zolezzi, S. (2020). *Impacto de los migrantes en el mercado laboral en América Latina y el Caribe*. <https://www.sandrozolezzi.com/blog/impacto-de-los-migrantes-en-el-mercado-laboral-en-amrica-latina-y-el-caribe>

Cosiendo territorios: Configuración productiva y reapropiación espacial en la industria del vestido poblana

Sewing territories: Productive configuration and spatial reappropriation in the clothing industry of the state of Puebla

Itzel Castillo González

Universidad Americana de Puebla

itzel_cagi@hotmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-9050-6156>

Resumen

El presente artículo hace uso de la estadística descriptiva para analizar la configuración productiva y reapropiación espacial de la industria del vestido en el estado de Puebla, específicamente en los diez municipios con mayor participación en dicha industria entre 2000 y 2020. Para ello, se utilizaron las concepciones teóricas de configuración productiva, espacio socialmente construido y cadenas globales de valor. A partir de ello se logró visibilizar la nueva organización de las unidades productivas en el territorio. Además, se distinguió que las estrategias del capital local generan mayor efecto en el estado que aquellas estrategias de capital global.

Palabras clave: Configuración productiva, configuración territorial, industria del vestido, espacio construido.

Abstract

Through descriptive statistics, in this article we analyze the productive configuration and spatial reappropriation of the clothing industry in the state of Puebla, specifically in the ten municipalities with the highest participation in this industry between 2000 and 2020. The theoretical concepts of productive configuration, socially constructed space, and global value chains were used to achieve this. This approach made it possible to reveal the new organization of productive units in the territory. Furthermore, it was identified that local capital strategies generate a greater impact on the state than those of global capital.

Keywords: Productive configuration, territorial configuration, clothing industry, constructed space.

JEL: L67, R12, R30

Recibido: Agosto 15 2025

Aceptado: Septiembre 17 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

Introducción

La industria del vestido, bajo el modelo maquila, se instaló en Puebla en la década de 1970, cuando surgieron los primeros vínculos con grandes comercializadoras de ropa estadounidenses, bajo el marco regulatorio del Acuerdo Multifibras (AMF) de 1974. En la década de los noventa alcanzó su grado de madurez con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Sin embargo, en los últimos treinta años ha enfrentado una serie de transformaciones marcadas, principalmente, por la pérdida de competitividad frente a productores del Asia nororiental, la culminación de acuerdos arancelarios y dinámicas productivas locales, mismas que dieron origen a una nueva configuración productiva, segmentada en tres fases, caracterizada por una producción flexible de productos heterogéneos en menor volumen, mayoritariamente, en la subcontratación de pequeñas y medianas empresas (quienes asumen un papel importante dentro de la industria), a cargo de empresarios locales.

En este contexto se sitúa el presente documento, con el objetivo de analizar cómo la configuración productiva que se identificó en la industria del vestido ha modificado su composición y su reapropiación del espacio. El análisis de la configuración productiva y la reapropiación espacial en Puebla es relevante porque muestra el tránsito del modelo maquilador exportador hacia formas flexibles de micro y pequeña empresa, con nuevos perfiles empresariales y una reorganización del espacio industrial. Se analizan los diez municipios poblados con mayor participación en la industria del vestido, y que para su estudio fueron agrupados en tres regiones.

El artículo se divide en cinco secciones. En la primera se expone la discusión teórica y metodológica que sustenta el análisis, se recuperan las categorías de configuración productiva, espacio socialmente construido y cadenas globales de valor. Asimismo, se justifica la elección de la estadística descriptiva como enfoque metodológico, dada su pertinencia para nuestro análisis.

La segunda sección está dedicada a contextualizar a la industria del vestido en los niveles global, nacional y estatal. Se aborda el comportamiento de las exportaciones de la industria del vestido y su configuración actual en México y Puebla, destacando los factores que explican su expansión y auge. En la tercera parte se describen las tres fases de la actual configuración productiva de la industria del vestido en las regiones de estudio. Se identifican los principales cambios económicos por región y se comparan entre ellas. Además, se analiza si esta configuración condujo a que la industria se reapropie de nuevos espacios.

En el cuarto apartado se describe la composición poblacional, y específicamente se analiza el grado de marginación, con la finalidad de saber si la configuración industrial afectó la composición de la población del estado. Finalmente se dedica un espacio para las conclusiones.

Es importante aclarar que, aunque el concepto de configuración productiva abarca aspectos como tecnología, organización del trabajo, relaciones laborales y cultura del trabajo, este artículo se enfoca en las principales características económicas como valor agregado, establecimientos económicos, y personal ocupado.

1. Consideraciones teóricas

La expresión *configuración productiva* nace como un concepto alternativo al de modelo productivo, debido a que este último se precisa limitando sus énfasis sistémicos. El concepto de modelo productivo contiene un idealismo sobre un sistema que no presentaría contradicciones en este sentido, dado el pensamiento ideal. La crítica consiste en que no obtiene una auténtica realidad. De la Garza (2005a; 2005b), resaltó la necesidad de pensar en un concepto que introdujera la idea de la contradicción como algo propio del modelo para flexibilizar las relaciones de sus componentes y abrir el concepto a otros contextos, por lo que aparece la idea de *configuración productiva* como una estructura flexible. El concepto de configuración productiva acepta la posibilidad de ciertas contradicciones entre algunos de sus elementos en los diversos niveles que se producen en un proceso dinámico.

En esta concepción de configuración productiva los sujetos participantes son sus propios arquitectos. La transformación de configuraciones productivas no sólo está relacionada con coyunturas que los sujetos involucrados no escogieron, sino también con sus acciones, interacciones y formas de dar significado a situaciones o acciones propias y ajenas. En este sentido, los límites de una configuración productiva no son absolutos, sino que se establecen a partir de las relaciones formadas en el mercado, como instituciones, sistema político y otros actores.

Otro aspecto a considerar sobre el concepto de configuración productiva es la necesidad de abrir la posibilidad de que las configuraciones productivas aparecen y desaparecen, y evitar el uso de prefijos (pre, neo, cuasi, pseudo). Lo que De la Garza buscó con esta reflexión es evitar el carácter absoluto de los prefijos y dar oportunidad a descubrir nuevas formas de configuraciones.

En este contexto, la industria del vestido presenta diversas configuraciones productivas tanto globales como locales, debido a que las crisis que este sector ha experimentado dan pauta a la aparición de nuevas configuraciones que, como se discutió en líneas anteriores, van más allá de lo económico y racional. Indirectamente, sus implicaciones generan alteraciones espaciales a través de las interacciones de los sujetos.

Es pertinente recuperar la conceptualización del espacio socialmente construido. De acuerdo con Massey (2005), existen diversas formas de construir el espacio debido a que este es el resultado de las relaciones sociales, actividades y objetos del espacio. El espacio, desde esta perspectiva, no sólo es el campo donde se origina la transformación, sino que también provee de recursos para el desarrollo capitalista.

Estas relaciones, actividades y objetos crean procesos que determinan la producción de un espacio. A su vez, este contexto forma espacios productivos especializados y los valoriza. En este contexto, en el espacio socialmente construido se organiza el trabajo, circulan las materias primas y se configura un sistema productivo.

Al respecto, Lefebvre (1974) apunta que el espacio es definido a través de la práctica social y es apropiado por y para los sujetos. Afirma que “es [en] el espacio y por el espacio donde se produce la reproducción de las relaciones de producción capitalista. El espacio deviene cada vez más un espacio instrumental” (p. 223)¹. Esta visión considera la manera en que se construye y configura cada sociedad a través del tiempo, así como la forma en que las relaciones sociales de producción son transformadas por el mismo capitalismo.

¹ La idea de instrumental de Lefebvre recupera aspectos como: comportamientos, condicionamientos, estereotipos.

Desde esta óptica, el espacio es considerado un lugar de acción; “que constituye un medio de producción, un medio de control y, en consecuencia, de dominación y de poder” (Lefebvre, 2013, p. 86)). Ante lo expuesto hasta aquí, el espacio no se debe confundir con un lugar físico; es decir, no se reduce a una forma ya establecida, sino que es construido con diversas particularidades; es un área viva y en movimiento. A continuación, se enlistan sus características:

- a) Es relacional. Se construye a partir de relaciones sociales colectivas e individuales.
- b) El espacio es un producto social. Las relaciones sociales crean procesos que determinan la producción de un espacio.
- c) Ejerce un impacto. Influye en la manera en que la sociedad se desarrolla.
- d) Está cargado de poder social. El poder que surge de las relaciones sociales.
- e) Es la dimensión de la multiplicidad. Contempla una multitud de cosas y trayectorias. Abre la posibilidad de múltiples formas de evolución hacia un futuro.

Lo expuesto anteriormente evidencia la necesidad de analizar cómo los procesos de configuración productiva modifican la composición económica del espacio y conocer hasta qué punto transforma su composición social. Lo anterior, toda vez que el espacio sirve como instrumento de análisis. Cabe mencionar que los conceptos de configuración productiva y espacio socialmente construido están enmarcados en las cadenas globales de valor.

Uno de los estudiosos de la industria del vestido es Gary Gereffi, quien la analiza desde la perspectiva de las cadenas globales², la estructura y dinámica de la industria del vestido a nivel global. Según Gereffi (2000; 2001; 2015), la importancia de este marco analítico radica en que el comercio mundial cada vez más se estructura en torno a las cadenas globales de valor (CGV), por lo cual su enfoque incorpora la dimensión internacional, ilustra el poder que ejercen las principales empresas y cómo este poder va cambiando a través del tiempo; además considera que el aprendizaje organizativo consolida la posición de las empresas en la cadena.

Las CGV que Gereffi analiza se caracterizan por la fragmentación de los procesos productivos y su reubicación espacial a escala global. Específicamente en la industria del vestido se encuentran configuraciones productivas, determinadas por diversas relaciones (vínculos) entre empresas (desde las que suministran materiales hasta grandes ensambladoras). Estas empresas crean alianzas y se agrupan en espacios particulares transformando estos espacios; preferentemente se trata de espacios en desarrollo.

Este enfoque recupera la idea de que el control de la industria del vestido recae en las empresas que desarrollan y venden productos de marca (capital comercial). Estas empresas deciden “cómo, cuándo y dónde se llevará a cabo la manufactura y cuántas ganancias se acumularán en cada etapa de la cadena” (Gereffi, 2001, p. 16). Por ende, el capital invertido en ellas proviene del país de origen de estas empresas. Asimismo, explica que las empresas manufactureras son empresas locales que están ubicadas en países en desarrollo.

² Definidas como una “red de procesos laborales y productivos cuyo resultado último es un bien final” (Hopkins y Wallerstein, 1986, p. 159).

Con lo anterior, el autor planteó la hipótesis de que “el desarrollo necesita un vínculo selectivo con los diferentes tipos de empresas líderes (*lead firms*) de las industrias globales, que tienen prospectos variados de movilidad en la economía del mundo” (Gereffi, 2001, p. 13). Esta idea fue la principal crítica a las aportaciones de Gereffi, los investigadores del sistema-mundo afirman que las CGV no consideran aspectos como el intercambio desigual, explotación y dominación, conceptos propios de la división internacional del trabajo (Bair, 2005).

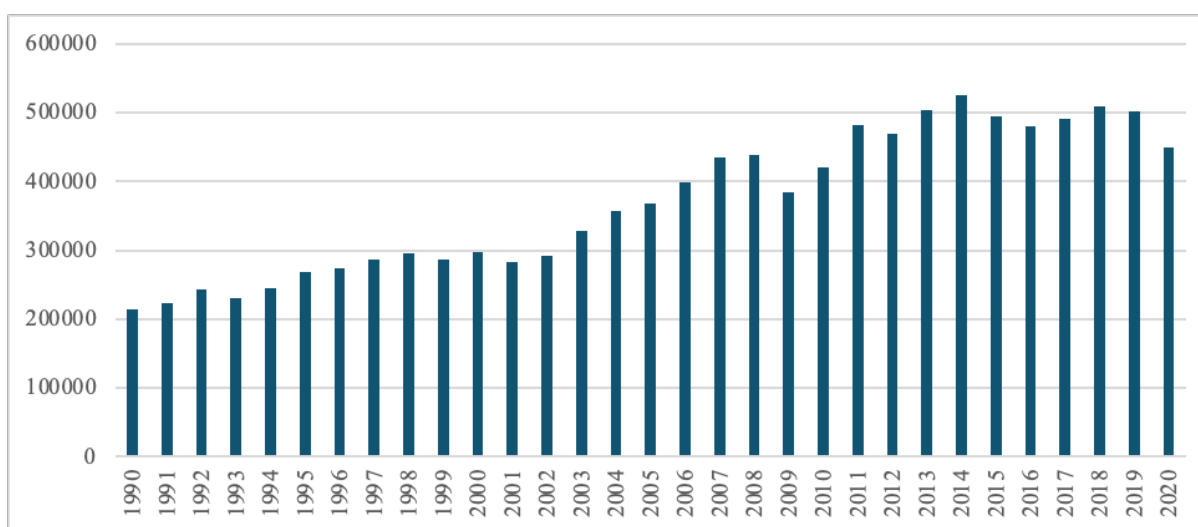
Este artículo también visibiliza las configuraciones productivas de la industria del vestido mexicana desde la escala global, su comportamiento en la cadena global de valor y su reapropiación del espacio.

2. Contexto global

La industria del vestido desde la década de los cincuenta se ha caracterizado por relocalizarse a nivel internacional. Minian *et al.* (2017) observaron “países con los costos de producción más competitivos, cercanos a mercados importantes, que tengan una cadena productiva bien organizada, o que cuenten con acuerdos comerciales que brindan acceso preferente a los grandes mercados” (p.142). Esta situación ha provocado la especialización y posicionamiento de regiones y/o países en las cadenas globales de producción y con ello las exportaciones mundiales crecieron en más de 100% entre 1990 y 2008, y los siguientes diez años lo hicieron en 17% (Figura 1).

Figura 1

Mundo: exportaciones de la industria del vestido 1990-2020 (millones de dólares)

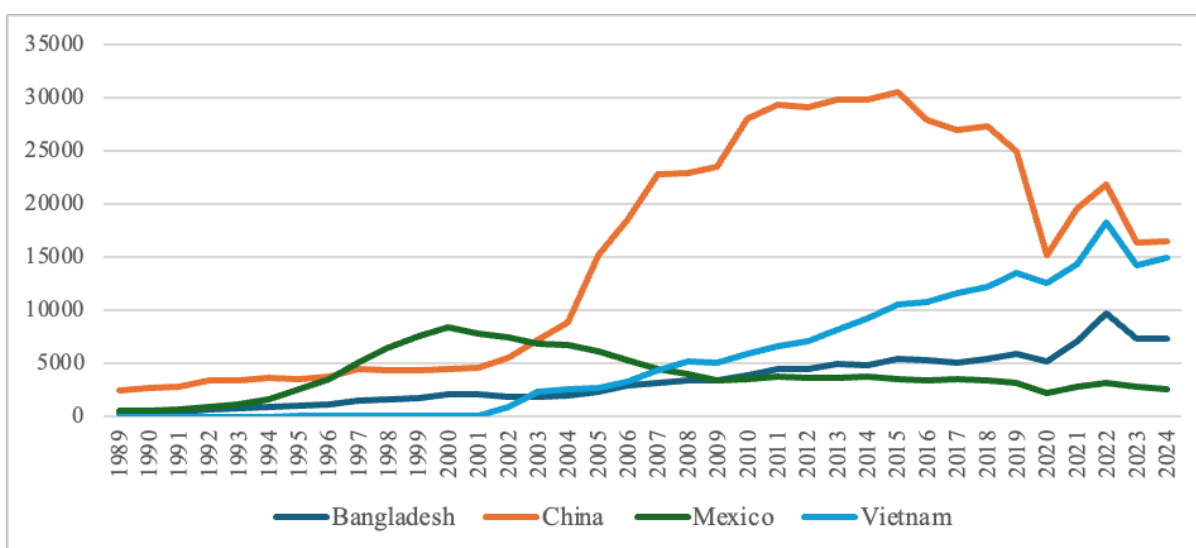


Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la Organización Mundial del Comercio 1990–2020. Datos deflactados usando el CPI-U del BLS (base 1982–84=100, con año base 2020).

De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2000), entre 1990 y 1999 América Latina fue la región más dinámica en cuanto a las exportaciones de prendas de vestir, esta región aumentó sus envíos en 20% anualmente, triplicando así su participación en las exportaciones mundiales. Como señala Gereffi (2015), desde la segunda mitad de la década de los noventa México se consolidó como uno de los principales exportadores hacia el mercado estadounidense, uno de los factores que permitió esta apropiación espacial fue el bajo costo de mano de obra y acuerdos arancelarios beneficiosos, principalmente para Estados Unidos. No obstante, en el año 2000, la desaceleración que sufrió América del Norte implicó una disminución de las exportaciones del sector (Figura 2).

Figura 2

Principales países exportadores de la industria del vestido 1989-2024 (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de The Office of Textiles and Apparel (OTEXA) 1989-2024. Datos deflactados usando el CPI-U del BLS (base 1982-84=100, con año base 2020)³.

Paralelamente a este declive en las exportaciones mexicanas, la región de Asia se convirtió en el principal proveedor mundial de prendas de vestir concentrando el 43% del mercado. De acuerdo con Gereffi, en menos de una década Asia “desplazó a México como exportador dominante en la economía estadounidense” (Gereffi, 2015, p. 31). Para 2020, el 51% de las exportaciones de prendas de vestir hacia Estados Unidos provinieron de tres países asiáticos: China⁴ (24%), Bangladesh (8%) y Vietnam (20%) (ver Figura 2).

³ Para 2024 utilicé el promedio parcial (enero-julio 2024) que publica BLS Internacional (CPI ≈ 314.54). <https://www.blsinternational.com>

⁴ La participación de China en el mercado del vestido no sólo afectó a las exportaciones, sino también al comercio de la producción local. De acuerdo con reportes de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CANAIIVE), las importaciones de productos confeccionados se incrementaron en más del 40% respecto al 2019, asimismo destacó que el 65% del total de estas importaciones provienen de Asia, de los cuales la mayoría fueron prendas por debajo del precio estimado.

A principios de siglo se identificaron dos segmentos en la industria internacional del vestido. El primero correspondía a la moda de alta calidad, caracterizada por el uso de tecnología moderna, trabajadores mejor remunerados y un alto grado de flexibilidad. Este segmento se concentraba en países desarrollados que, generalmente, externalizan la producción hacia países con menores costos, cercanos al mercado principal. Su ventaja competitiva se basaba en la capacidad de crear e influir en los gustos y preferencia de los consumidores. El segundo segmento, se orientó a la elaboración de productos estándar (como camisetas, uniformes, ropa interior), cuya producción se localizó en países en desarrollo o bajo acuerdos de exportación, basados en la subcontratación doméstica, mayoritariamente femenina, semicalificada (Nordås, 2004).

Como se puede observar la industria del vestido se centró en Asia (principalmente China y Bangladesh). Desde hace más de tres décadas la industria del vestido está ganando participación en estos dos países, siendo su crecimiento más evidente a partir de este siglo. Una de las razones de la alta participación de la región asiática está relacionada con el modelo de acumulación que estos países han desarrollado; una importante concentración de actividades textiles, lo que le permite disponer de insumos a menores costos, lo que reduce sus costos productivos y por ende el costo de la mercancía, haciendo a la región asiática altamente competitiva en costos. Lo anterior reafirma la idea de que la industria del vestido se reapropia de espacios en función de menores costos; ya sea en costos de la mercancía, como el caso de Asia, o por costos de manos de obra dado que se trata de una industria intensiva en mano de obra; este sería el caso de países en desarrollo.

Respecto al periodo de estudio y a las tres fases de la configuración productiva identificada en la industria poblana, a nivel internacional sólo se distinguen dos momentos de caídas relacionadas con las fases señaladas; la de 2008 y la crisis sanitaria de 2020. De 2008 a 2009 las exportaciones de la industria cayeron un 13% y en 2020 un 10%. La configuración productiva de 2018-2019 no tuvo impacto en el comercio mundial debido a que la fragmentación de actividades fue de producción para el comercio nacional.

A continuación se describe el escenario actual de la industria del vestido en México. Se buscó situar en el comportamiento nacional las fases de la configuración productiva de la industria poblana, así como identificar la reapropiación del espacio nacional durante el periodo de estudio.

3. México

Si bien la industria del vestido en México se internacionalizó bajo el esquema maquilador desde la década de los sesenta, es en la década de los noventa, con la firma del TLCAN (mejor conocido como TLC, actualmente TMEC) y la creación del programa 807⁵, que se instauró en México en la industria del vestido bajo un modelo de acumulación integrado a nivel mundial sustentado en el auge maquilador y dependiente del mercado externo. Tan sólo en esa década, el país pasó de ocupar el trigésimo lugar para posicionarse como el cuarto mayor exportador de prendas de vestir. Sin embargo, esta tendencia cambió provocando que México pasara a la posición 21 en 2014.

⁵ Sección 807 (Tariff Act of 1930): Esta sección es un programa de los Estados Unidos que permite la entrada de productos fabricados con materiales de ese país, aplicándoles aranceles de forma especial. Se utiliza principalmente en la industria de textiles y confección, donde se pueden ensamblar productos en el extranjero y luego importarlos de regreso a Estados Unidos con un arancel sobre el valor agregado en el extranjero.

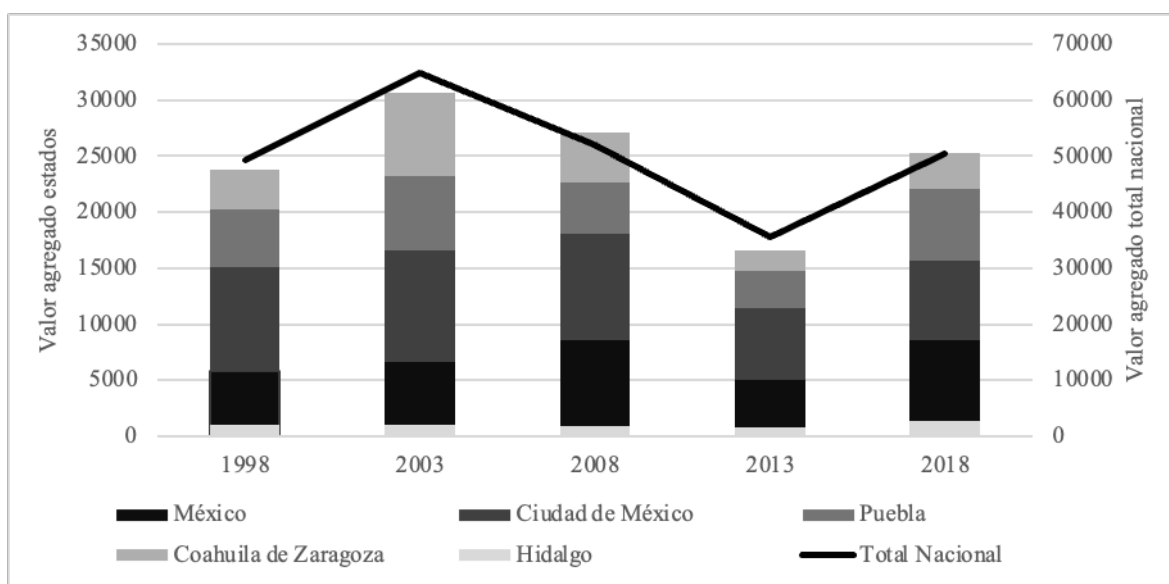
Dado este contexto de disminución de la participación de México en el comercio global y relocalización de la industria del vestido, México ha experimentado transformaciones importantes debido a su fuerte dependencia del mercado externo. De 1998 a 2018 se registró una caída considerable del 33% del empleo en la fabricación de prendas de vestir. Con el fin del modelo de producción en masa, primera fase de la configuración productiva identificada, el personal ocupado disminuyó en 12%. La caída más fuerte de esta variable censal se dio en 2008, debido a la crisis financiera que experimentó el país vecino (segunda fase). Con la fragmentación productiva de 2018-2019 el empleo mostró una recuperación del 12% respecto a 2013, sin embargo no alcanzó el número de empleos reportados antes de 2008.

En cuanto a la reapropiación espacial, en los últimos veinticinco años, a nivel país no hay una configuración espacial. De acuerdo con los censos económicos, la industria del vestido se ha concentrado en los estados de México, Ciudad de México y Puebla desde 1998⁶, siendo los tres estados con mayor participación en cuanto al personal ocupado y valor agregado. En cuanto al personal ocupado, los tres estados aportan poco más del 30% del total del personal ocupado en el sector. En lo que respecta al valor agregado del sector, éste ha seguido una tendencia cíclica. En 2003 la configuración de producción de órdenes de menor tamaño, predominancia de pequeñas y medianas empresas hizo que el valor agregado del sector aumentara en poco más del 30% respecto a 1998. En contraste, en 2013 se experimentó una disminución a causa de la fuga de capitales provocada por la crisis de 2008 (ver Figura 3). Fue hasta 2014 que como respuesta el Estado publicó el decreto por el que se establecen medidas para la productividad, competitividad y combate de prácticas de subvaluación de los sectores textil y confección. Según INEGI (2022.a), esta medida dio como resultado un aumento del valor agregado de la industria del vestido respecto a años anteriores.

6 Cuando llegó el modelo maquila a México en los años 1960, las empresas se instauraron en los estados del norte por su cercanía con Estados Unidos. En la década de los 1990 estas empresas buscaron espacios con factores que les permitieran reducir costos como mano de obra barata, por lo que la industria del vestido se apropió, principalmente, de estados céntricos debido a que estos contaban con mucha mano de obra, misma que se emplearía por un salario menor (Basulto, 2000).

Figura 3

México: valor agregado de la industria del vestido 2003-2020, principales estados (Millones de pesos a precios de 2018)



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de los Censos Económicos, por INEGI 1999-2019. Datos deflactados año base 2018, INPC tomado de Banxico (Base Jul 2018=100).

De 2018 a 2019 con la última fase de la nueva configuración productiva se añadió a esta una producción basada mayoritariamente en la subcontratación de la manufactura, específicamente a cargo de pequeñas y medianas empresas. El número de establecimientos de la industria del vestido aumentó en promedio un 42%, alcanzando su mejor cifra en casi 15 años. Dicho crecimiento se debió a una fragmentación productiva. Con esta nueva forma de reproducción capitalista, los estados con mayor incremento fueron Puebla, Sinaloa y Nayarit, con un aumento del 102%, 98% y 89% respectivamente (ver Tabla 1).

En este sentido, en los últimos siete años se ha visualizado una tendencia similar; a menor tamaño, mayor número de establecimientos. Un poco más del 92% del total corresponde a micro establecimientos, 6% a pequeños, 1% a medianos y cerca del 0.5% a grandes establecimientos. Sin embargo, a pesar de la mayor presencia de los micro establecimientos, las medianas y grandes empresas concentraron más del 50% del número de personal ocupado y de la producción bruta. Lo anterior contrasta el hecho de que a pesar del considerable incremento de micro establecimientos esto no garantiza el incremento del empleo y de la producción, debido a su capacidad productiva.

7 “De 2003 a 2021, el número de establecimientos de la industria del vestido aumentó, en promedio, 5.4 % cada año” (INEGI, 2022.b, p. 1).

Tabla 1
Estados con el mayor crecimiento de establecimientos de la industria de la fabricación de prendas de vestir 2018-2019

ESTADOS	2018	2019	INCREMENTO
Puebla	2970	6010	102%
Sinaloa	455	904	99%
Nayarit	180	341	89%
Tabasco	447	817	83%
Colima	129	227	76%
TOTAL NACIONAL	30891	43855	42%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades económicas (DENUE), por INEGI 2018 y 2019.

4. La industria del vestido en Puebla

El estado poblano se ha caracterizado, a lo largo de su historia, por su actividad industrial; considerada “la primera ciudad textil de México” (Bazant, 1964, p. 473). Desde la época colonial se desarrollaron en Puebla las industrias de la seda, la lana y la algodónera, con gran impacto en la vida económica del estado. Sin embargo, debe reconocerse que este auge se alcanzó bajo una organización del trabajo basada en la explotación del trabajador indígena por parte del capitalista español⁸.

Lo anterior permitió que se desarrollara en el estado poblano un importante escenario preindustrial que dio pauta a que años más tarde se instalaran más centros productivos; “el conocimiento del oficio fue aprovechado en la manufactura colonial, y la destreza de los artesanos facilitó la incorporación de la mano de obra en las fábricas textiles” (Ventura, 2006, p. 2). Este crecimiento industrial entró en crisis en la década de los setenta del siglo XX. Entre 1965 y 1975 aparecieron nuevos sectores de producción manufacturera y gradualmente la industria textil fue perdiendo presencia en la economía del estado.

Posteriormente, de acuerdo con Alonso (2010), la industria del vestido en Puebla, a través del modelo maquila, alcanzó su máxima expansión; el PIB, el personal ocupado y el número de establecimientos registraron una tendencia de crecimiento importante hasta 1999. Los factores que explican esa expansión y auge de la industria del vestido en el estado poblano, según Leyva *et al.* (2019), se clasifican en cuatro aspectos y están sustentados en la idea de que el desarrollo de la industria se relaciona con factores endógenos:

1. Localización. La ubicación central de Puebla facilita su conexión con otras ciudades clave en la cadena internacional del vestido, reduciendo costos y garantizando entregas justo a tiempo, apoyada por su infraestructura de transporte y comunicaciones.

⁸ El auge de la industria de la seda y la lana desapareció durante la misma época colonial, mientras que la industria algodónera se mantuvo hasta el siglo XIX; para enero de 1804 “una mitad de la población de la ciudad de Puebla se [dedicaba] al hilado de algodón” (Bazant, 1964, p. 506).

2. Costo de mano de obra. Para establecerse, la industria del vestido buscó zonas con mano de obra barata para la reducción de costos. Durante la expansión industrial, Puebla se caracterizó por tener un nivel socioeconómico bajo, en comparación con otras regiones del país, como algunos estados del norte, donde la industria se instauró primero. De acuerdo con Minian *et al.* (2017), “el costo laboral representa entre el 30 y 50% del costo final de la ropa” (p. 144).
3. Disponibilidad de mano de obra. Puebla ofreció abundante fuerza laboral. A inicios de los noventa, la reducción de apoyos al campo llevó a que trabajadores agrícolas, incluyendo mujeres y niños, buscaran empleo en otros sectores. Esto impulsó la expansión de la industria del vestido debido a dos ventajas: las mujeres y niños recibían menor salario que los hombres y su incorporación permitió flexibilidad en el proceso productivo, fomentando la subcontratación y el empleo temporal para aumentar la productividad.
4. Calificación de la mano de obra. La industria del vestido no requería de mano de obra calificada. De acuerdo con Martínez de Ita (2005a), entre 1996–2000, la mayoría de los trabajadores de la industria tenían un nivel bajo de escolaridad y más de la mitad no contaba con la educación básica, ya que realizaban tareas repetidas en serie⁹.

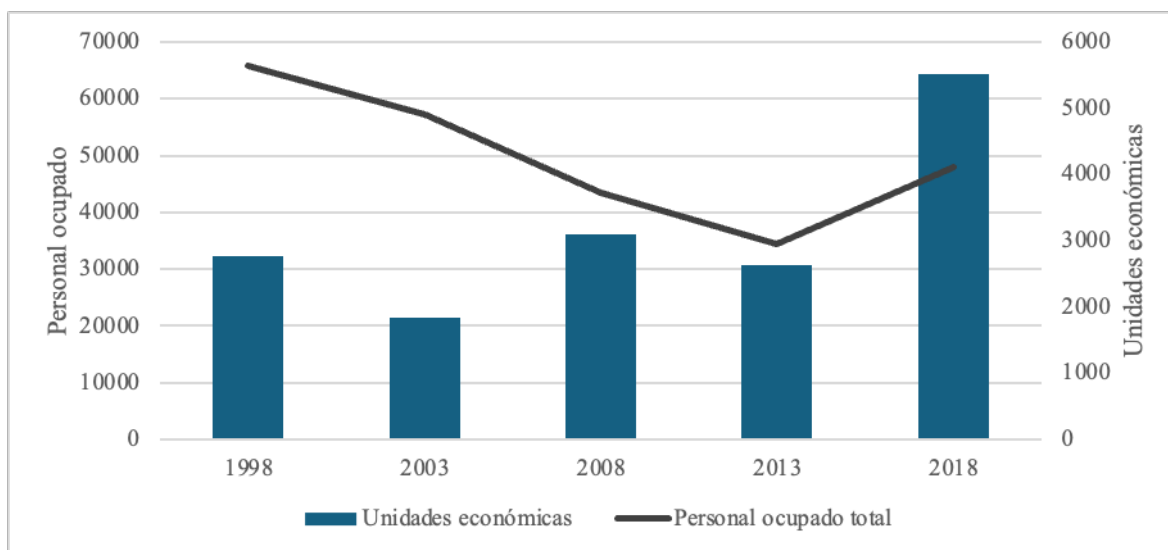
En este contexto, Puebla se convirtió en una de las entidades más importantes. Las exportaciones pasaron de 6% del total de exportaciones estatales en 1994 al 16% en 1998. En términos de empleo la industria maquiladora agrupó cerca del “75% de la capacidad de generación de empleo que tiene el mercado laboral poblano” (Martínez de Ita *et al.*, 2005b, p. 301). Lo anterior nos habla de la importancia de la industria del vestido no sólo en el sector manufacturero sino en la economía del estado poblano.

En términos de espacio, el modelo maquila insertó al estado de Puebla en las cadenas productivas de prendas de vestir globales a través de dos escenarios. Primero, instalación de maquiladoras ligadas a firmas internacionales de marcas reconocidas. Segundo, integración de fábricas y talleres locales en los últimos eslabones de la cadena. Sin embargo, dicha expansión se mantuvo hasta inicios de siglo XXI. En el año 2000 la industria del vestido sufrió grandes transformaciones entre las que destacan la cancelación de contratos de exportación, el cierre de empresas y despido masivo de personal. Durante el periodo comprendido entre 2002 y 2006 las importaciones y exportaciones del sector de confección poblano disminuyeron en un poco más del 15% (Alonso, 2010).

Los censos económicos muestran que entre 1999 y 2003, en Puebla, las empresas y el personal dedicado a la fabricación de prendas de vestir disminuyeron 33% y 13%, respectivamente. Entre 2003 y 2008 se recuperó el número de establecimientos, debido al surgimiento de micro establecimientos orientados a pedidos de menor tamaño, pero de 2008 a 2013 volvió a registrarse una caída, hasta cambiar la tendencia en 2018 (Figura 4).

⁹ Actualmente esta situación se ha modificado debido a la incorporación de nuevas fases productivas de mayor valor agregado en la cadena poblana de la industria del vestido; “con el diseño y fabricación de marca propia se originó nuevos puestos de empleo, algunos de ellos con mayor calificación” (Castillo, 2018, p. 78).

Figura 4
Puebla: comportamiento de las unidades económicas y personal ocupado de la industria de la fabricación de prendas de vestir 1998-2019



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de los Censos Económicos, por INEGI 1999-2019.

La caída de la industria causada por la crisis financiera de 2008 en Estados Unidos, principal actor en las cadenas globales de producción, provocó una fuga de capitales del estado y generó dos efectos principales: por un lado, redujo la participación de Puebla en la cadena global de producción de prendas de vestir; por otro, disminuyó significativamente la contribución de la industria a la economía local; el número de personal ocupado, la producción bruta y el valor agregado cayeron en 24%, 29% y 31% respectivamente. La alta dependencia de la industria del vestido poblana respecto a Estados Unidos acentuó el predominio de micro establecimientos y producción bajo un modelo de producción orientado a ordenes de menor tamaño.

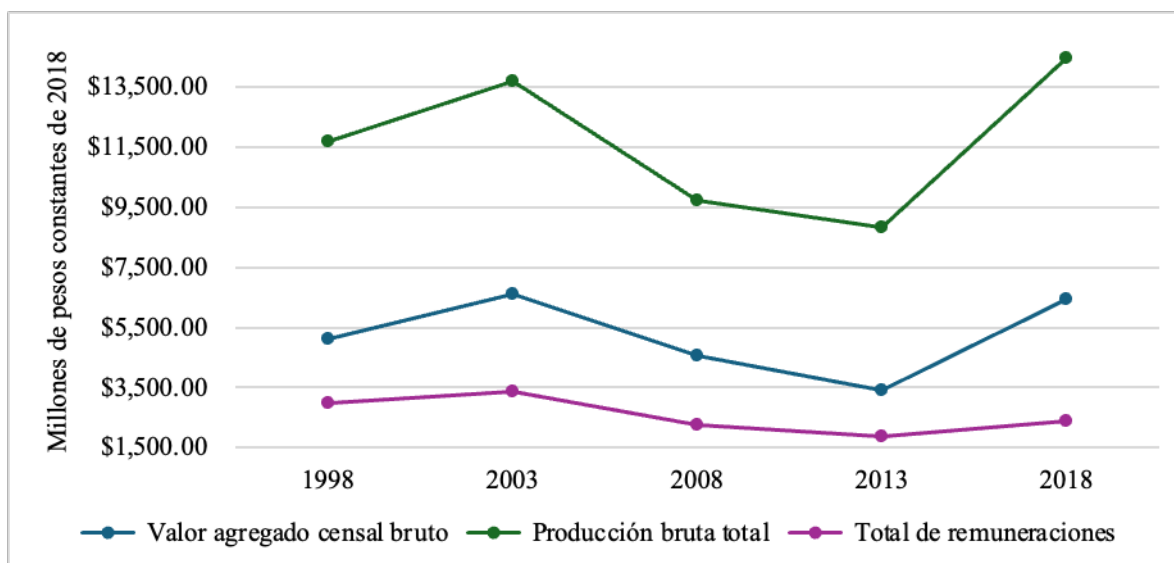
En 2018, se observa una recuperación de las principales características económicas de la industria con respecto a 2013. Esto se atribuye al aumento de la fragmentación de las actividades productivas en el estado (ver Figuras 4 y 5). Esta fragmentación, implementada como estrategia para incrementar la producción, impulsó la subcontratación de talleres para la confección de prendas. Según el DENUE (INEGI, 1999-2018), entre abril y noviembre de 2019, el número de establecimientos en Puebla se duplicó, pasando de 2,959 a 6,010, de los cuales aproximadamente el 90% correspondió a micro establecimientos.

Estos cambios en la industria del vestido implicaron reestructuraciones productivo-espaciales. A continuación se exponen las principales transformaciones de la industria del vestido poblana a partir del año 2000 en las tres regiones principales de la industria del estado: centro, norte y sur¹⁰.

¹⁰ Para efectos de este estudio, cada región comprende los siguientes municipios: región centro (Puebla, Huejotzingo y San Martín Texmelucan), norte (Teziutlán, Chignautla y Xiutetelco) y sur (Tehuacán, Ajalpan, Altepexi y San Gabriel Chilac).

Figura 5

Puebla: comportamiento de las principales características económicas de la industria de la fabricación de prendas de vestir 1998-2019 (millones de pesos de 2018)



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de los Censos Económicos, por INEGI 1999-2019. Datos deflactados año base 2018, INPC tomado de Banxico (Base Jul 2018=100).

5. Configuración productiva-espacial

Como se señaló en el apartado anterior, en las últimas dos décadas la industria del vestido en Puebla ha experimentado tres transformaciones significativas, cada una con orígenes distintos: fin del modelo en masa (2000-2001), reorientación hacia el mercado nacional (2008) y fragmentación productiva (2018-2019), mismas que determinaron una nueva configuración productiva en el estado.

5.1 Primera fase: el fin del modelo en masa

El grueso de los estudios sobre la industria del vestido se concentró en analizar la crisis que experimentó el sector a inicios de siglo XXI. Coinciden en concluir que dicha crisis fue provocada por la recesión de Estados Unidos, misma que provocó la cancelación de contratos para las maquiladoras poblanas de exportación (Sosa y Rangel, 2007; Hernández, s.f.; Martínez de Ita, Sánchez y Campos, 2005). Esta primera fase cambió el modo de producción; pasó del modelo de producción en masa a uno de producción con órdenes en menor volumen donde las pequeñas y medianas empresas asumen un papel muy importante, además de una mejor relación entre empresas, proveedores y clientes.

Ante el inicio de una nueva configuración productiva-espacial, la región más afectada fue la zona centro, especialmente San Martín Texmelucan, la cual presentó tasas de decrecimiento de más del 50% en términos de unidades económicas y personal ocupado. La región sur se vio afectada en el número de personal ocupado. En la región norte, específicamente

Chignautla, refleja cómo el capital se apropió de un municipio marginalmente capitalista debido al aumento de más 30% en personal ocupado.

En general, la Tabla 2 revela una particularidad importante. A pesar de haber municipios en los que aumentó el número de unidades económicas, en casi todos ellos disminuyó el personal ocupado, debido a que algunas grandes maquiladoras cerraron operaciones y surgieron establecimientos de menor tamaño, los cuales fueron incapaces de absorber el total de la mano de obra que esta fuga de capitales originó.

5.2 Segunda fase: reorientación hacia el mercado nacional

La segunda fase tuvo lugar en 2008, misma que sumó a las particularidades de la primera fase una reorientación hacia el mercado nacional y una configuración de la producción al interior del estado. Anteriormente, la producción quedó dividida por regiones; en la región sur se concentraron las empresas de exportación y en las regiones centro y norte se confeccionaba para el segmento nacional. A partir de la crisis financiera de 2008, la exportación disminuyó considerablemente. La región de Tehuacán reorientó su producción hacia el mercado nacional y las otras dos regiones se apropiaron de la producción destinada a los tianguis. Esta situación debilitó la economía de la industria porque los bajos precios del mercado nacional no fueron lo suficientemente rentables como para mantener en operación a las empresas del vestido.

La crisis de 2008 tuvo efectos particulares en cada una de las tres regiones; no obstante, en todas ellas se evidencia que esta configuración productiva implicó una reapropiación del espacio (Tabla 2): en la región sur aumentó el número de establecimientos y el personal ocupado en casi todos los municipios, exceptuando Tehuacán, donde disminuyó el personal ocupado. Esto se explica porque en Tehuacán se concentraban, en mayor medida, las empresas de exportación.

De la región centro, Puebla es el municipio con mayor afectación, al tener un decremento en personal ocupado. San Martín Texmelucan, por el contrario, se vio beneficiado tanto en personal ocupado como en unidades económicas con esta reorientación de mercado debido a que esta región captó la producción destinada a los tianguis y es en este municipio donde se concentra el tianguis más grande e importante del estado. En este sentido, Texmelucan se vio favorecido por el factor localización. Establecerse en este municipio reduce costos de transporte y beneficia la entrega de mercancía a tiempo.

La región norte tuvo un comportamiento parecido al de San Martín Texmelucan, explicado por la producción destinada a tianguis. En términos generales, Chignautla fue el municipio de la región con mayores tasas de crecimiento. Un aspecto importante de las tres regiones es que los municipios con un nivel de escolaridad básico tuvieron mayor incremento de establecimientos. Esto se debe, en gran medida, a que la industria del vestido no requiere de mano de obra con estudios superiores.

Hasta este punto cabe precisar que las dos primeras fases obedecen a estrategias de capital global. Las nuevas dinámicas del modelo de acumulación obligaron a los países dominantes de la cadena global del vestido a reajustar sus vínculos productivos; nuevos países se insertaron en la cadena y algunos, como México, perdieron dinamismo en ella. Ante dicho reajuste internacional, Puebla tuvo que optar por reajustarse localmente y desplazar su mercado final entre regiones.

Tabla 2

La industria del vestido en la región de Tehuacán 1998-2019 (Tasa de variación)¹¹

Municipio	Unidades económicas	Personal ocupado total	Unidades económicas	Personal ocupado total	Unidades económicas	Personal ocupado total
	1998-2003		2003-2008		2013-2018	
REGIÓN SUR						
Ajalpan	6%	-38%	92%	26%	375%	125%
Altepexi	13%	-7%	188%	16%	360%	248%
San Gabriel Chilac	27%	-12%	424%	29%	189%	154%
Tehuacán	-29%	-22%	32%	-46%	101%	27%
REGIÓN CENTRO						
Huejotzingo	2%	ND	167%	ND	51%	105%
Puebla	-31%	-29%	10%	-40%	30%	4%
San Martín Texmelucan	-86%	-73%	347%	159%	17%	17%
REGIÓN NORTE						
Chignautla	-35%	37%	209%	28%	166%	43%
Teziutlán	-10%	-2%	13%	-15%	101%	11%
Xiutetelco	100%	-22%	57%	49%	369%	199%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de los Censos Económicos, por INEGI 1999, 2004, 2009, 2014 y 2019.

5.3 Fragmentación productiva

La tercera fase de la actual configuración productiva (2018-2019) tiene que ver con los procesos y la organización de trabajo, específicamente con la descentralización productiva. Esta reapropiación espacial de la acumulación capitalista se cristalizó en el incremento del número de establecimientos dedicados a la fabricación de prendas de vestir de municipios marginalmente capitalistas como Ajalpan y Chignautla. Esta última fase integró a la configuración productiva el aumento de establecimientos dedicados a la subcontratación de manufactura y de su operatividad en la informalidad y precariedad; se trata de establecimientos de tamaño micro, caracterizados por su reducida capacidad productiva y sus menores niveles de ingreso. Además, los sujetos al frente de los estos micro establecimientos son empresarios locales con antecedentes laborales en la industria de exportación.

En este contexto, la región que mayor incremento de unidades económicas reportó fue la región sur, específicamente los municipios de Ajalpan, Altepexi y Chilac. De acuerdo con el testimonio de algunos empresarios poblanos, la fragmentación productiva acentuó los factores de localización y disponibilidad de mano de obra para la expansión de la industria. Los obreros de estos tres municipios se empleaban generalmente en Tehuacán, por lo que algunos obreros decidieron instalar sus propios establecimientos en su lugar de ori-

¹¹ En los casos donde no se dispone de información, el recuadro aparece marcado como "ND" (sin datos).

gen. Algo parecido pasó en la región norte, con el municipio de Xiutetelco. El incremento considerable de establecimientos correspondió, en gran medida, al desplazamiento de la industria a municipios vecinos de su centro de producción principal; es decir, nuevamente hay una apropiación de espacios no capitalistas.

La región centro experimentó un incremento menor al de las otras dos regiones, en 2008 Texmelucan tuvo un incremento en establecimientos de más del 300%, para 2018 hubo una disminución de esta actividad industrial. Esto podría explicarse por el auge de otros sectores industriales en esta región; Puebla hacía la industria textil y Texmelucan el proceso de lavado de prendas de vestir más que su confección (ver Tabla 2).

La división de operaciones productivas es una estrategia que consiste en fragmentar cada operación de una misma prenda en diferentes unidades económicas, por eso el incremento exponencial de micro establecimientos. Esta situación que se mantiene hasta la actualidad. El incremento de micro unidades económicas trajo consigo el aumento de personal ocupado, producción bruta, valor agregado e inversión. Sin embargo, pese a que las zonas marginalmente capitalistas fueron las que reportaron mayor crecimiento de unidades, los municipios con mayor participación en las principales características económicas fueron Tehuacán, Puebla y Teziutlán, centros de producción principal.

Esta configuración productiva, específicamente su tercera fase, evidencia cómo los obreros y dueños de establecimientos dedicados a la fabricación de prendas de vestir modifican el espacio que habitan a través de nuevas relaciones de producción. Especializaron sus municipios en la fabricación de prendas de vestir a través de un modelo de acumulación basado en la subcontratación y fragmentación de actividades productivas, y los poblaron de establecimientos, principalmente, de micro unidades productivas. Esta modificación del espacio no sólo se observó en el entramado productivo de los municipios, sino que también transformó su hogar ya que muchos de estos nuevos micro establecimientos son casas de los mismos obreros, las cuales adaptaron para confeccionar ropa.

Esta tercera fase obedece a estrategias del capital local, ya que esta medida buscó potenciar los recursos disponibles de las diversas regiones capitalistas y no capitalistas del estado poblano. Si bien la subcontratación y la división del trabajo son esquemas globales que llegaron a nuestro país a través de la cadena global de producción, estas prácticas fueron adoptadas a escala local por sujetos locales, mayoritariamente, por los mismos trabajadores, quienes en la búsqueda de establecer su propio taller se dedicaron exclusivamente a ser subcontratados para la confección.

La configuración productiva de la industria del vestido y su consecuente reapropiación espacial no sólo transformaron las dinámicas económicas y territoriales, sino que también incidieron en la composición sociodemográfica vinculada al sector. Para los fines de este artículo, esta relación se examinará a partir del análisis del grado de marginación de las regiones.

6. Composición sociodemográfica de la población

El estado de Puebla concentró en 2020 el 5.2% de la población del país, lo que lo ubicó como el quinto estado más habitado. Del total de los habitantes, el 52% lo constituían las mujeres. De acuerdo con el INEGI, el 73% de la población vive en localidades urbanas, el grado promedio de escolaridad es de 9.2, equivalente a un poco más del tercer año de educación secundaria.

Los municipios con mayor población fueron Puebla, Tehuacán y San Martín Texmelucan. En los últimos diez años las regiones de estudio han presentado un incremento considerable en su población total y en su población económicamente activa. Según el INEGI, de 2010 a 2020, las regiones de estudio tuvieron una tasa de crecimiento en cuanto a la población económicamente activa femenina, al pasar en promedio de 33% en 2010 a 43% en 2020. Esta situación evidencia que estos municipios poblanos contaban con un ejército industrial de reserva femenino que coadyuvó a la expansión de la industria del vestido dentro de ellos. Este crecimiento del empleo femenino fue una tendencia que se dio a nivel nacional, sin embargo, los municipios poblanos analizados en este artículo reportaron tasas de crecimiento por arriba de la media.

En cuanto al grado de marginación, las tres regiones presentan tendencias diferentes. Sin embargo, ninguna de las dos primeras fases de la configuración productiva industrial identificada tuvo impacto en este indicador; todos los municipios conservaron el mismo nivel. Respecto a la fragmentación productiva de 2018-2019, última fase, el grado bajó en la mayoría de los municipios exceptuando Ajalpan, que pasó de muy bajo a alto de 2015 a 2020 (Tabla 3).

La modificación del grado de marginación en 2020 podría explicarse debido a que la fragmentación productiva fue una estrategia del capital local y su efecto se hizo más notable en las regiones, al aprovechar sus recursos. En el caso específico de Ajalpan se podría explicar el aumento del grado de marginación debido a que hubo mayor fragmentación productiva informal y con ello la economía del municipio se volvió mayoritariamente informal. En 2019, cerca del 50% del personal ocupado en Ajalpan se empleó en micro establecimientos de la industria de la fabricación de prendas de vestir, caracterizados por ofrecer condiciones laborales precarias.

Tabla 3
Grado de marginación en la región de Tehuacán, 1995 a 2020

Municipio	GRADO DE MARGINACIÓN					
	1995	2000	2005	2010	2015	2020
REGIÓN SUR						
Ajalpan	Muy bajo	Bajo	Bajo	Muy bajo	Muy bajo	Alto
Altepeixi	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Bajo
San Gabriel Chilac	Medio	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio
Tehuacán	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Muy bajo
REGIÓN CENTRO						
Huejotzingo	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Muy bajo
Puebla	Muy bajo	Muy bajo	Muy bajo	Muy bajo	Muy bajo	Muy bajo
San Martín Texmelucan	Bajo	Muy bajo	Muy bajo	Bajo	Muy bajo	Muy bajo
REGIÓN NORTE						
Chignautla	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio
Teziutlán	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Muy bajo
Xiutetelco	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del Consejo Nacional de Población, 1995–2020.

Consideraciones finales

Desde la década de los noventa, con la expansión global de la industria del vestido, a través del modelo maquila, la industria del vestido se apropió de nuevos espacios capitalistas y no capitalistas. México se especializó y se posicionó en la década de los noventa, como uno de los países más importantes dentro de la cadena productiva del vestido. Sin embargo, las modificaciones de la industria y sus estrategias globales han reestructurado su composición y su espacialidad, originando que sean ahora los países asiáticos los que lideran la cadena del vestido mientras que México ha disminuido su participación global.

Desde 1998 la industria del vestido mexicana se ha concentrado en los estados de México, Ciudad de México y Puebla, siendo esta última la entidad más dinámica, desde su auge en la década de los noventa, hasta el reciente incremento en más de 100% de establecimientos dedicados a la industria del vestido en 2019 (muy por arriba de la media 42%), razón por la cual el estado ha captado la atención de algunos investigadores.

Al analizar la configuración productiva de la industria del vestido en Puebla y su comportamiento espacial, se identificaron dos particularidades. Primera, la industria se desarrolló en tres fases, ocurridas en 2000, 2008 y 2018–2019. Segunda, este desarrollo presentó un proceso diferenciado por regiones, identificándose tres principales: sur, norte y centro. La región sur concentra la mayor participación en la industria, manteniéndose como el principal productor del sector. La región norte experimentó un crecimiento significativo, mientras que la región centro se orientó hacia la especialización en otros sectores industriales.

En cuanto a las tres fases de la configuración productiva de la industria del vestido, se observó que la primera fase que condujo al fin de la producción en masa y a una configuración productiva con órdenes de producción de menor tamaño, afectó por igual a las tres regiones, su principal impacto fue la disminución del personal ocupado por el cierre de grandes maquiladoras. La segunda fase, que dio pauta al surgimiento de una configuración productiva con inclinación hacia el mercado nacional, representó una disminución de la industria del vestido de las regiones centro y sur. La región norte experimentó un crecimiento en sus variables económicas, lo cual se explica porque la industria del vestido de dicha zona era dependiente del mercado nacional y por esa razón los estragos de la fuga de capital fueron menores en comparación con las otras dos zonas. Finalmente, la tercera fase, que surgió entre 2018-2019, basada en la subcontratación productiva, propició el incremento económico de micro establecimientos, empleo, valor agregado, productividad e inversión de las tres regiones, la región centro, un poco menos que las otras dos zonas. La región sur fue el espacio con mayor fragmentación productiva y por ende la de mayor modificación espacial porque aparecieron nuevos establecimientos productivos. Sin embargo, pese a que el incremento de establecimientos fue mayor en municipios marginalmente capitalistas, fueron los municipios capitalistas los que reportaron mayor participación en empleo, productividad, valor agregado e inversión.

De estas tres fases, se identificó que las dos primeras están relacionadas con estrategias de capital global. Se trata de fluctuaciones de alcance internacional que modifica distintos mercados, y la última fase con estrategias de capital local, mediante la cual se potencializaron los recursos de las regiones, específicamente, la especialización productiva y la mano de obra disponible.

Esta configuración productiva pone en evidencia otros dos aspectos. Primero, los factores de localización y disponibilidad de mano de obra explican la configuración espacial; es decir, ante tales modificaciones la industria del vestido buscó municipios con una localización estratégica y con mano de obra disponible para arraigarse. Segundo, a través de su adaptación, los habitantes configuran el espacio donde se desenvuelven y se apropian de él, pero no sólo el espacio socialmente construido en la comunidad, sino en su propio hogar.

Al analizar el impacto de la configuración productiva respecto a la composición social, específicamente con el grado de marginación, se identificó que las dos primeras fases no afectaron y/o beneficiaron a la población de la región, mientras que la fragmentación productiva permitió que la mayoría de los municipios bajaran su grado de marginación, exceptuando Ajalpan, debido al incremento exponencial de micro establecimientos que operan en la informalidad, profundizando la precarización laboral del municipio.

Bibliografía

- Alonso, José (2010). El impacto laboral del TLCAN en la secular industrial del vestido poblana. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, vol. 3, núm. 6, 103-131. <https://www.redalyc.org/pdf/2190/219016722005.pdf>
- Bair, Jennifer (2005). Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. *Competition & Change*, 9(2), 153-180. DOI: 10.1179/102452905X45382
- Banco de México (2018). *Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC)*. <https://acortar.link/DIHmE>

- Basulto Castillo, Angélica. (2008). La industria maquiladora y la mano de obra femenina. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, 1(1), 129-163. <https://www.redalyc.org/pdf/2190/219016821007.pdf>
- Bazant, Jan (1964). Evolución de la industria textil poblana (1554-1845). *Historia Mexicana*, 13(4), 473-516. <https://www.jstor.org/stable/25135226>
- Castillo González, Itzel. (2018). *Reestructuración industrial y eficiencia colectiva. La experiencia de la industria del vestido de Tehuacán, Puebla*. [Tesis de maestría, El Colegio de la Frontera Norte]. <https://acortar.link/hvn4zo>
- Consejo Nacional de Población (1995-2020). *Grado de marginación por entidad federativa, 1990-2015*. <https://acortar.link/2S8wHT>
- Cota Yáñez, M. Rosario (2012). *Reestructuración productiva y las redes en la industria de la confección, el caso de Zapotlanejo, Jalisco*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas.
- De la Garza Toledo, Enrique (coord.) (2005a). *Modelos de producción en la maquila de exportación en México: La crisis del toyotismo precario*. México: UAM/Plaza y Valdés.
- De la Garza Toledo, Enrique (2005b). Neoinstitucionalismo, ¿opción ante la elección racional? Una discusión entre la economía y la sociología. *Revista Mexicana de Sociología*, 67(1), 163-203. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0188-25032005000100005&script=sci_arttext
- Gereffi, Gary (2000). *El tratado de libre comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido: ¿bendición o castigo?* Santiago de Chile: CEPAL. (*Serie Desarrollo productivo*, 84). <https://cdi.mecon.gob.ar/bases/doc/cepal/desprod/84.pdf>
- Gereffi, Gary (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del Desarrollo*, 32(125), 9-37. <https://www.redalyc.org/pdf/118/11876984002.pdf>
- Gereffi, Gary (2015). América Latina en las cadenas globales de valor y el papel de China. *Boletín Informativo Techint*, 350, 27-40. https://www.researchgate.net/profile/Gary-Gereffi/publication/289250711_America_Latina_en_las_cadenas_globales_de_valor_y_el_papel_de_China/links/568ac60b08aebccc4e1a22d1/America-Latina-en-las-cadenas-globales-de-valor-y-el-papel-de-China.pdf
- Hernández de la Cruz, Luis A. (s.f.). *El valle de Tehuacán, Puebla. Transformaciones territoriales*. Recuperado el 18 de agosto de 2024. https://hugepdf.com/download/el-valle-de-tehuacan-puebla-transformaciones_pdf
- Hopkins, Terence K. y Wallerstein Immanuel (1986). Commodity chains in the world-economy prior to 1800. *Review (Fernand Braudel Center)*, 10(1), 157-170. <https://www.jstor.org/stable/40241052>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (1999-2018). *Directorio estadístico nacional de unidades económicas (DENUE)*. Aguascalientes, INEGI. <https://acortar.link/yt-00Q>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2022). *Conociendo la industria del vestido*. Aguascalientes: Instituto Nacional de Estadística y Geografía .
- Lefebvre, Henri (1974). La producción del espacio. *Revista de sociología*, 3, 219-229. <https://www.raco.cat/index.php/papers/article/download/52729/60536>
- Lefebvre, Henri (2013). *La producción del espacio*. Madrid: Capitán Swing.
- Leyva, Carlos E.; Solís, Felipe A. y Vela Manzanilla, Raúl A. (2019). Redes globales de producción, industrialización y desarrollo: el caso de la Industria del Vestido en Yucatán, México. *Atlantic Review of Economics*, 3(3), 2-33. <https://hdl.handle.net/10419/282272>

- Massey, D. (2005). La filosofía y la política de la espacialidad: Algunas consideraciones. En: Leonor Arfuch, *Pensar este tiempo: espacio, afectos, pertenencias*. Buenos Aires: Paidós, 101–128.
- Martínez de Ita, María Eugenia (2005a). Condiciones de trabajo en la industria del vestido en Puebla: 1996–2001. *Aportes, Revista de la Facultad de Economía BUAP*, 10(28), 5–34. http://www.eco.buap.mx/aportes/revista/28_Ano_X_Numero_28_enero_-_abril_de_2005/02_Condiciones_de_trabajo_en_la_industria_del_vestido_en_Puebla_1996-2002-Maria_Eugenia_Martinez_de_Ita.pdf
- Martínez de Ita, María Eugenia; Sánchez, Germán y Campos, Guillermo (2005b). La industria maquiladora de exportación en el estado de Puebla. En E. de la Garza Toledo (coord.). *Modelos de producción en la maquiladora de exportación: La crisis del Toyotismo Precario* (pp. 297–321). México: UAM, Plaza y Valdés.
- Minian, Isaac; Martínez, Ángel e Ibáñez, Jenny (2017). Cambio tecnológico y relocalización de la industria del vestido. *Problemas del Desarrollo*, 188(48), 139–164. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0301-70362017000100139&script=sci_arttext
- Nordås, H. K. (2004). *The global textile and clothing industry post the agreement on textiles and clothing*. Geneva: World Trade Organization (WTO). (WTO Discussion Paper, No. 5). https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers5_e.pdf
- Organización Mundial del Comercio (2021, 23 de julio). *WTO STATS*. OMC. <https://stats.wto.org/>
- Office of Textiles and Apparel (2025, 10 de septiembre). *U.S. textile & apparel imports by category or country (historical)*. Washington, DC: International Trade Administration. <https://acortar.link/aYkJ9K>
- Sosa Juarico, Mónica y Rangel Vargas, Gabriel (2007). Análisis del desarrollo económico del municipio de Tehuacán, Puebla y líneas de acción para su desarrollo local. *Mundo Siglo XXI*, (8), 45–59. <http://hdl.handle.net/10469/7343>
- Ventura Rodríguez, María Teresa (2006). La industrialización en Puebla, México, 1835–1976. Encuentro de Latinoamericanistas Españoles (12, 2006, Santander): *Viejas y nuevas alianzas entre América Latina y España*, pp. 650–662. Segovia: Consejo Español de Estudios Iberoamericanos.

A P O R T E S

N U E V A É P O C A

Facultad de Economía • BUAP

Alfabetización financiera y expectativas en jóvenes universitarios de la UABC: análisis comparativo por área de conocimiento *Financial literacy and expectations in college youth from the UABC: a comparative analysis by area of knowledge*

Michelle Yathzari Ascencio Zúñiga

Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Economía y Relaciones Internacionales

michel.ascencio@uabc.edu.mx

ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-8346-0667>

Roberto Iván Fuentes Contreras

Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Economía y Relaciones Internacionales

fuentes.roberto@uabc.edu.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4837-2703>

Karina Isabel Salinas Solís

Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Economía y Relaciones Internacionales

karina.salinas@uabc.edu.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5958-5053>

Resumen

La alfabetización financiera en estudiantes universitarios trasciende el conocimiento técnico; incluye comportamientos, actitudes y decisiones influenciadas por el contexto académico, emocional y cognitivo. Este estudio analiza la influencia de los sesgos cognitivos y las emociones en la alfabetización financiera y en las expectativas de futuro de estudiantes universitarios, considerando su área de conocimiento como variable estructural. Se aplicó un Experimento Controlado Aleatorizado (ECA) con estudiantes de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC), campus Tijuana, distribuidos en tres grupos: control, exposición a contenido educativo objetivo, y exposición a contenido emocional. Para estimar los efectos de las intervenciones y comparar diferencias entre grupos por área de conocimiento, se utilizó un Análisis de Varianza (ANOVA) para comparar medias entre varios grupos y determinar si

Recibido: Agosto 20 2025

Aceptado: Septiembre 17 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

las diferencias observadas son estadísticamente significativas. Los resultados indican que la alfabetización financiera universitaria no es homogénea y que las dimensiones de conocimiento financiero y sesgos cognitivos son las más sensibles a la formación académica. Los hallazgos indican que la formación académica condiciona no sólo el acceso al conocimiento financiero, sino también la forma en que los estudiantes interpretan y proyectan su bienestar económico. Aunque la influencia de factores psicológicos es limitada, su interacción con el contexto disciplinar ofrece elementos clave para diseñar estrategias educativas más efectivas y adaptadas a las características de los estudiantes universitarios.

Palabras clave: Alfabetización financiera, experimentos de campo, análisis de la educación.

Abstract

Financial literacy among university students transcends technical knowledge; it also encompasses behaviors, attitudes, and decision-making influenced by academic, emotional, and cognitive contexts. This study analyzes the influence of cognitive biases and emotions on financial literacy and on the future expectations of university students, considering their field of study as a structural variable. A Randomized Controlled Trial (RCT) was conducted with students from the Universidad Autónoma de Baja California (UABC), Tijuana campus, divided into three groups: control, exposure to objective educational content, and exposure to emotional content. To estimate the effects of the interventions and to compare differences between groups by field of study, an Analysis of Variance (ANOVA) was employed to compare the means across several groups and determine whether the observed differences are statistically significant. The results indicate that financial literacy among university students is not homogeneous, and that the dimensions of financial knowledge and cognitive biases are the most sensitive to academic training. The findings suggest that academic formation not only conditions access to financial knowledge but also shapes the way students interpret and project their economic well-being. Although the influence of psychological factors is limited, their interaction with disciplinary contexts provides key insights for designing more effective educational strategies tailored to the characteristics of university students.

Keywords: Financial literacy, Field experiments, Analysis of education.

JEL: G53, C93, I20

Introducción

La educación financiera es clave para fortalecer la estabilidad económica, tanto a nivel individual como colectivo. Su impacto se traduce en mejores condiciones de vida, una cultura del ahorro más sólida y prácticas financieras responsables, lo que contribuye al bienestar económico y promueve la inclusión financiera en diversas poblaciones (Kaiser *et al.*, 2022). Las decisiones financieras que enfrentan los individuos están determinadas por factores como el entorno, las circunstancias personales y el nivel de información disponible, lo que puede derivar en la toma de decisiones no óptimas (Palomino, 2022).

En este contexto ha crecido el interés por fomentar la educación financiera entre jóvenes, reconociendo que el conocimiento financiero es una habilidad esencial que influye significativamente en la vida cotidiana. Diversos estudios señalan que esta formación debe iniciarse desde la niñez y mantenerse durante la juventud, ya que permite anticipar necesidades futuras y fortalecer el bienestar individual y colectivo (Atlatenco *et al.*, 2020).

Según datos disponibles, México presenta bajos niveles de educación financiera intermedia mostrando fortalezas en conocimiento y actitudes, pero desafíos importantes en el com-

portamiento financiero (OCDE, 2016) lo que se refleja en dificultades para calcular tasas de interés, comprender la inflación, diversificar riesgos en inversiones y planificar gastos en relación con los ingresos.

En este contexto, los jóvenes universitarios enfrentan desafíos particulares: la ausencia de educación financiera formal en escuelas y universidades ha resultado en estudiantes con escasos conocimientos sobre servicios financieros, lo que repercute directamente en sus finanzas personales. De acuerdo con la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (INEGI, 2023), en México residen 27.68 millones de personas de entre 15 y 29 años, de los cuales el 23.5% cursa estudios superiores; de este grupo, 48.3% son hombres y 51.7% mujeres. En Baja California la proporción de jóvenes que acceden a la educación superior asciende a 25.4%.

La educación financiera no sólo implica la adquisición de conocimientos técnicos, sino también el desarrollo de habilidades conductuales que permitan tomar decisiones informadas y sostenibles, especialmente en contextos de vulnerabilidad social (Jiménez, 2005). Diversos estudios han señalado que, pese a contar con acceso a información financiera, los estudiantes tienden a reproducir patrones impulsivos, priorizando el consumo inmediato sobre el ahorro a largo plazo (Lusardi y Mitchell, 2014). Esta conducta no puede explicarse únicamente por la falta de instrucción formal: las emociones, los sesgos cognitivos y el contexto académico influyen de manera significativa en el juicio económico de los estudiantes (Kahneman, 2011; Ariely, 2008).

La economía conductual y la educación financiera están estrechamente relacionadas, ya que ambas disciplinas buscan comprender y optimizar la toma de decisiones financieras. En particular, la economía conductual ofrece una visión clave sobre el proceso decisional de los estudiantes universitarios, al combinar principios de economía y psicología para analizar cómo los sesgos cognitivos y las emociones influyen en su comportamiento financiero (Kahneman, 2011).

En este sentido, la educación financiera enfrenta desafíos estructurales que deben ser abordados para mejorar su eficacia. Por ejemplo, el acceso y la disponibilidad de programas educativos no están garantizados para toda la población; las áreas rurales y las comunidades de bajos ingresos suelen carecer de recursos adecuados. Además, la relevancia del contenido es crucial: los programas deben adaptarse a las necesidades específicas de los distintos grupos demográficos para ser verdaderamente útiles (Lusardi y Messy, 2023).

A partir de este panorama, resulta necesario analizar no sólo el nivel de conocimiento financiero, sino también los factores psicológicos que inciden en la toma de decisiones económicas, especialmente en contextos universitarios donde se configuran hábitos financieros duraderos.

Este estudio se enmarca en el campo de la alfabetización financiera, entendida como la capacidad de comprender, aplicar y tomar decisiones económicas informadas. Aunque se parte de un marco general de educación financiera, el análisis se centra en los componentes medibles de alfabetización, expectativas y variables conductuales como los sesgos cognitivos y las emociones, con el propósito de identificar patrones diferenciados por área académica.

La mayoría de los estudios sobre alfabetización financiera en jóvenes universitarios han privilegiado enfoques descriptivos, dejando de lado el análisis experimental de variables

conductuales y la comparación entre perfiles disciplinares.

En este marco, el presente estudio plantea que el desempeño de los estudiantes universitarios en los índices de alfabetización financiera y sus expectativas puede ser influenciado por el tipo de intervención audiovisual recibida (cognitivo-racional o emocional). Asimismo, se espera que el área académica modere estos efectos, mostrando diferencias significativas entre estudiantes de distintas disciplinas.

Este trabajo se organiza en cuatro secciones. En la primera, se presenta la revisión de literatura sobre alfabetización financiera, expectativas y economía conductual. La segunda sección presenta el experimento controlado aleatorizado, la muestra, las intervenciones y la validación del cuestionario, además de detallar los métodos de análisis estadístico. En la tercera se exponen los principales resultados y se interpretan a la luz del marco conceptual, destacando sus implicaciones formativas y de política pública. Finalmente, la cuarta sección recoge las conclusiones, donde se sintetizan aportes del estudio, se reconocen sus limitaciones y se sugieren líneas para investigaciones futuras.

1. Revisión de la literatura

1.1 Sobre alfabetización financiera, educación y conocimiento financieros

Es necesario delimitar las diferencias entre alfabetización financiera (AF), educación financiera (EF) y conocimiento financiero (CF). Aunque suelen utilizarse como sinónimos, presentan matices relevantes. La AF se refiere a la comprensión básica de conceptos y habilidades para manejar el dinero de forma cotidiana. El CF, por su parte, implica familiaridad con productos, servicios y mecanismos financieros específicos.

En cambio, la EF es un concepto más amplio que incluye no sólo la alfabetización, sino también la enseñanza formal y el desarrollo continuo de habilidades más avanzadas como la planificación financiera personal y familiar, la gestión responsable del crédito y la deuda, la inversión y el ahorro a largo plazo, el uso de seguros para administrar riesgos, la planeación fiscal, así como competencias vinculadas al emprendimiento y al uso de herramientas digitales y tecnológicas. Estas capacidades permiten no sólo comprender los conceptos básicos, sino también tomar decisiones estratégicas que impactan en el bienestar económico individual y colectivo a lo largo del ciclo de vida. Este proceso proporciona una comprensión más profunda de los productos financieros, riesgos y estrategias, que sirven para evaluar diferentes opciones y tomar decisiones financieras óptimas (Financial Literacy and Education Commission, 2006).

En sistemas financieros complejos, la protección al consumidor es un componente estructural de la capacidad financiera. Incluye acceso a información clara, mecanismos de defensa ante prácticas abusivas y educación para el uso responsable de servicios. Los jóvenes están más expuestos a riesgos como el sobreendeudamiento o la contratación de productos financieros no adecuados (OCDE, 2016). Incorporar este enfoque en el diagnóstico permite reconocer no sólo brechas de conocimiento, sino también vulnerabilidades derivadas de la falta de regulación accesible y canales efectivos de orientación. El desarrollo tecnológico ha impulsado nuevas formas de educación financiera, como plataformas digitales y aplicaciones móviles que ofrecen aprendizaje flexible y personalizado, lo que mejora su proceso de aprendizaje (Rivera y Rojas, 2021).

La AF trasciende el conocimiento técnico de términos como ahorro, inversión y endeudamiento. Implica la capacidad de comprender, interpretar y aplicar decisiones económicas de manera consciente, favoreciendo una estabilidad económica duradera. Este concepto no se limita a la transferencia de contenido especializado, sino que integra procesos psicológicos, contextuales y formativos que condicionan cómo las personas aprenden y actúan frente al dinero convirtiéndose en una competencia transversal en la vida cotidiana (Romero, *et al.*, 2023).

En este sentido, la AF abarca el manejo de cuentas bancarias, elaboración de presupuestos, uso del crédito, inversiones, administración de deudas y planificación financiera a largo plazo. Representa la integración de conocimientos y hábitos que permiten tomar decisiones acertadas, alcanzar objetivos económicos y elevar la calidad de vida. Factores como el nivel de ingresos, formación académica, edad, género y situación profesional impactan directamente en el grado de educación financiera. Jóvenes, adultos mayores y sectores vulnerables requieren programas específicos para mejorar su estabilidad económica y reducir riesgos (Martínez y Gómez, 2023). Estos hallazgos subrayan la necesidad de diseñar estrategias formativas que fortalezcan la alfabetización y fomenten el bienestar económico, incorporando componentes sociales y emocionales que inciden directamente en el bienestar individual.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB), en colaboración con la Red Internacional de Educación Financiera (INFE) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), desarrollaron el índice de *Alfabetización Financiera en México*, con el objetivo de analizar y determinar el grado de comprensión, competencias y actitudes financieras de las personas (SHCP y CNVB, 2024).

Este índice se compone de tres subíndices principales: conocimientos financieros, comportamientos y actitudes financieras, donde los conocimientos financieros se refieren al entendimiento de conceptos básicos y avanzados de finanzas, como el ahorro, la inversión y el crédito; el comportamiento mide las acciones financieras que permiten vivir con estrés financiero mínimo, mientras que las actitudes examinan las perspectivas hacia el dinero y la planificación para el futuro.

En México, la AF se mide mediante estudios como la *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares* (ENIGH), el informe sobre la *Alfabetización financiera en México* por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), y la *Encuesta nacional de inclusión financiera* (ENIF) del INEGI. Según la ENIF (2018), el índice nacional alcanza 58.2 puntos, lo que indica un nivel moderado. Este resultado posiciona a México por encima de países como Rusia, Brasil, Argentina e Italia, pero por debajo de naciones con altos niveles de alfabetización financiera, como Francia, Canadá y Corea.

La educación financiera en México se encuentra en una etapa de avances parciales, pero con retos estructurales significativos. De acuerdo con la *Encuesta nacional de inclusión financiera* (ENIF 2024), el acceso a productos financieros formales ha aumentado. Actualmente, el 76.5 % de la población de 18 a 70 años es usuario de por lo menos uno, y el uso de canales digitales se ha expandido, lo que refleja un mayor contacto de la población con el sistema financiero. Sin embargo, persisten brechas importantes: las mujeres, los hablantes de lengua indígena y quienes habitan en localidades rurales presentan menores niveles de inclusión y, en términos de alfabetización financiera, esta carencia limita la capacidad para tomar decisiones financieras informadas, afectando la estabilidad económica personal y colectiva a largo plazo, aumentando la desigualdad de ingreso (Mungaray *et al.*, 2021)

1.2 Sobre alfabetización financiera en estudiantes universitarios.

Estudios recientes han evidenciado diferencias significativas en el nivel de AF entre estudiantes de distintas áreas disciplinares. Los estudiantes del área económico-administrativa presentan mayor familiaridad con conceptos como tasas de interés y elaboración de presupuestos, en comparación con estudiantes de otras disciplinas (Moreno *et al.*, 2017). Asimismo, en un estudio comparativo entre estudiantes de ingenierías aplicadas y administrativas, se observó que los primeros mostraban menor percepción de dominio financiero, especialmente en temas como inversión y planificación (Huepe, 2024).

Por ello, es crucial incorporar la educación financiera en la formación académica de los jóvenes universitarios, debido a las significativas deficiencias en los conocimientos financieros de la futura población productiva. Estas deficiencias resultan en endeudamiento excesivo, la falta de ahorro y el mal uso de remesas, además de una comprensión limitada de los beneficios de la inversión en actividades productivas. La insuficiente difusión de información y la limitada presencia del sistema financiero fomentan el uso de servicios financieros informales, los cuales suelen implicar costos elevados. Asimismo, la creciente complejidad de los productos financieros dificulta la toma de decisiones informadas (Banco Mundial, 2020).

En particular, la formación en finanzas resulta crucial para preparar a los estudiantes universitarios con las herramientas necesarias para realizar elecciones informadas. Estudiar su impacto en este grupo es crucial, ya que se encuentran en una etapa de transición hacia la vida adulta, comenzando a asumir mayores responsabilidades económicas. A esta edad, deben tomar decisiones financieras significativas, como manejar préstamos estudiantiles, ingresos de trabajos a tiempo parcial y gastos de vida independiente. Evaluar cómo la educación financiera influye en la toma de decisiones en jóvenes universitarios puede proporcionar una comprensión más profunda en el diseño de programas educativos que los preparen mejor para el futuro (Lusardi y Mitchell, 2014).

Además, los estudiantes están en la antesala de su vida profesional. La alfabetización financiera en esta etapa no sólo prepara a los jóvenes para manejar sus ingresos cuando ingresen al mercado laboral, sino que también mejora su capacidad para tomar decisiones informadas sobre ahorro, inversión y planificación para la jubilación (Chen y Volpe, 1998). Este tipo de formación tiene un impacto más significativo en la universidad, donde los estudiantes enfrentan mayores responsabilidades económicas en comparación con etapas educativas anteriores.

En este sentido, la alfabetización financiera no sólo debe entenderse como una competencia técnica, sino como una herramienta estratégica para mejorar el bienestar integral de los estudiantes universitarios. Un mayor nivel de alfabetización financiera se asocia con mejores indicadores de salud mental, menor estrés económico, mayor capacidad de planificación y mayor resiliencia ante crisis financieras (Romero *et al.*, 2023). Además, se ha identificado que el desarrollo de habilidades financieras está vinculado con la inclusión social, la equidad de género y la movilidad económica, lo que refuerza la importancia de su inclusión en la formación universitaria. Incorporar esta perspectiva permite comprender que la alfabetización financiera no sólo impacta decisiones individuales, sino que también contribuye al desarrollo sostenible y al fortalecimiento de las capacidades ciudadanas.

1.3 Sobre expectativas y estudiantes universitarios

Las expectativas que los estudiantes universitarios construyen sobre su futuro no se limitan únicamente al contexto laboral, sino que abarca también dimensiones económicas, sociales y personales. Estas proyecciones están influenciadas por factores como el género, el tipo de formación académica, las aspiraciones individuales y el contexto institucional en el que se desarrollan. Algunos estudiantes priorizan la estabilidad, el acceso a beneficios y la seguridad financiera, mientras que otros se orientan hacia metas más ambiciosas, aunque inciertas, como el emprendimiento o la movilidad social (Satizabal *et al.*, 2023).

El área de formación profesional incide directamente en la manera en que los estudiantes proyectan su futuro financiero. Es decir, alumnos que cursan carreras económico-administrativas tienden a mostrar mayor familiaridad con conceptos como ahorro, inversión y planificación, lo que se traduce en expectativas más estructuradas y metas financieras más claras (Avendaño *et al.*, 2021). En contraste, estudiantes de áreas sociales o técnicas pueden priorizar otros aspectos como la estabilidad emocional, el impacto comunitario o la seguridad laboral, lo que modifica el tipo de expectativas que construyen respecto a su futuro económico (Hernández y Flores, 2022).

El desarrollo de expectativas financieras en estudiantes universitarios está estrechamente vinculado con su capacidad para tomar decisiones informadas sobre el futuro económico. Sin embargo, diversos estudios han señalado que muchos jóvenes no reciben una educación financiera adecuada, lo que limita su habilidad para proyectar metas realistas y sostenibles. Esta carencia formativa no sólo afecta el manejo cotidiano de sus finanzas, sino también sus expectativas a largo plazo, especialmente en contextos de incertidumbre o vulnerabilidad económica (Palomino, 2022).

En conjunto, las Expectativas de Futuro representan un componente esencial para comprender cómo los estudiantes universitarios imaginan, planifican y enfrentan su trayectoria financiera. Estas proyecciones no surgen de manera aislada, sino que se configuran a partir de su formación académica, las experiencias que los rodean y los referentes visuales que internalizan. Esta aproximación permite vincular las aspiraciones personales con los procesos formativos.

Estudios han demostrado que la exposición a imágenes puede influir significativamente en las expectativas de los estudiantes, especialmente cuando éstas activan estereotipos sociales o proyectan escenarios de éxito o vulnerabilidad. La representación visual de ciertos rasgos físicos puede modificar las aspiraciones académicas y económicas de los jóvenes (Campos y Medina, 2018).

1.4 Sobre economía conductual y alfabetización financiera

La teoría de utilidad esperada, formulada por Bernoulli (1738) y formalizada por Von Neumann y Morgenstern (1944), sostiene que los individuos toman decisiones racionales bajo incertidumbre, maximizando la utilidad esperada de cada alternativa. Desde esta perspectiva el agente económico racional toma decisiones considerando exclusivamente la información, y a partir de ahí sus objetivos y sus acciones van en el mismo sentido.

Sin embargo, la Economía Conductual ha cuestionado esta visión, argumentando que las decisiones reales están influenciadas por emociones, heurísticas y factores contextuales.

Kahneman y Tversky (1979) propusieron la teoría de la perspectiva, que incorpora la aversión a la pérdida y el efecto marco como elementos centrales en la toma de decisiones. Esta tensión entre modelos normativos y descriptivos ha enriquecido el análisis financiero, permitiendo comprender mejor las elecciones de los individuos en contextos educativos y sociales (Thaler, 2017).

Diversos sesgos cognitivos afectan la toma de decisiones financieras de manera sistemática. La aversión a la pérdida, por ejemplo, lleva a las personas a valorar más lo que ya poseen que lo que podrían ganar, lo que puede traducirse en decisiones conservadoras o en mantener activos financieros poco rentables (Thaler, 1980; Kahneman y Tversky, 1979). El efecto dotación refuerza esta tendencia, al generar un vínculo emocional con los bienes propios, dificultando su venta o sustitución racional (Kahneman *et al.*, 1990). Otro sesgo relevante es el sesgo de presente, que lleva a priorizar recompensas inmediatas sobre beneficios futuros, afectando negativamente el ahorro y la planificación financiera. Finalmente, el exceso de confianza puede inducir a sobreestimar la propia capacidad para manejar inversiones o créditos, lo que incrementa el riesgo de sobreendeudamiento y decisiones subóptimas (Thaler, 2017; OCDE, 2016).

En el ámbito universitario, donde los estudiantes comienzan a manejar sus propias finanzas de manera más independiente, esta formación adquiere mayor relevancia. Sin embargo, enfatizar únicamente el conocimiento técnico no es suficiente. Es esencial integrar un enfoque conductual que prepare a los jóvenes para abordar sesgos y emociones que afectan sus decisiones. Durante esta etapa de transición hacia la independencia económica, los estudiantes universitarios necesitan comprender cómo funcionan los préstamos, gestionar deudas de manera responsable y planificar su futuro financiero. La falta de conocimientos financieros puede dar lugar a decisiones perjudiciales, como la acumulación de deudas impagables (Lusardi y Mitchell, 2011).

La medición de la AF en estudiantes universitarios ha sido abordada mediante diversos instrumentos psicométricos. En estudios recientes se han evidenciado debilidades en el uso práctico de conceptos financieros, así como la necesidad de adaptar los instrumentos a los contextos educativos específicos. La Escala de Cultura Financiera (ESCF), ha demostrado alta confiabilidad y pertinencia para evaluar competencias financieras en estudiantes universitarios, permitiendo identificar brechas específicas y diseñar intervenciones formativas más ajustadas al perfil académico y emocional de los participantes (Espinoza *et al.*, 2019; Peñaloza *et al.*, 2024).

El enfoque desde la economía conductual ha sido aplicado en contextos educativos mediante intervenciones audiovisuales que buscan modificar patrones de decisión. Se han desarrollado experiencias de aprendizaje en Finanzas Corporativas de la Universidad de Valencia, utilizando simulaciones y videos para ilustrar sesgos como el comportamiento de manada y la aversión al riesgo. Los resultados mostraron una mejora significativa en la comprensión de conceptos financieros complejos y en la capacidad de autorregulación emocional (Co-meig y Sendra, 2021). Estas estrategias permiten observar cómo los estudiantes responden a estímulos visuales y narrativos, lo que abre la posibilidad de diseñar contenidos diferenciados según el perfil emocional y académico del grupo.

Esta formación no sólo prepara a los jóvenes para manejar sus ingresos cuando ingresen al mercado laboral, sino que también mejora su capacidad para tomar decisiones informadas sobre ahorro, inversión y planificación para la jubilación (Chen y Volpe, 1998). Este tipo

de formación tiene un impacto más significativo en la universidad, donde los estudiantes enfrentan mayores responsabilidades económicas en comparación con etapas educativas anteriores, lo que refuerza la necesidad de programas formativos adaptados a sus contextos reales.

Estos hallazgos respaldan la necesidad de contar con instrumentos válidos y contextualizados para el análisis de competencias financieras en poblaciones universitarias. En este estudio, se retoma dicha perspectiva para examinar cómo los sesgos cognitivos y las emociones inciden en el índice de alfabetización financiera y en las expectativas de los estudiantes, considerando las variaciones según su área de conocimiento.

2 Metodología

2.1 Diseño del estudio

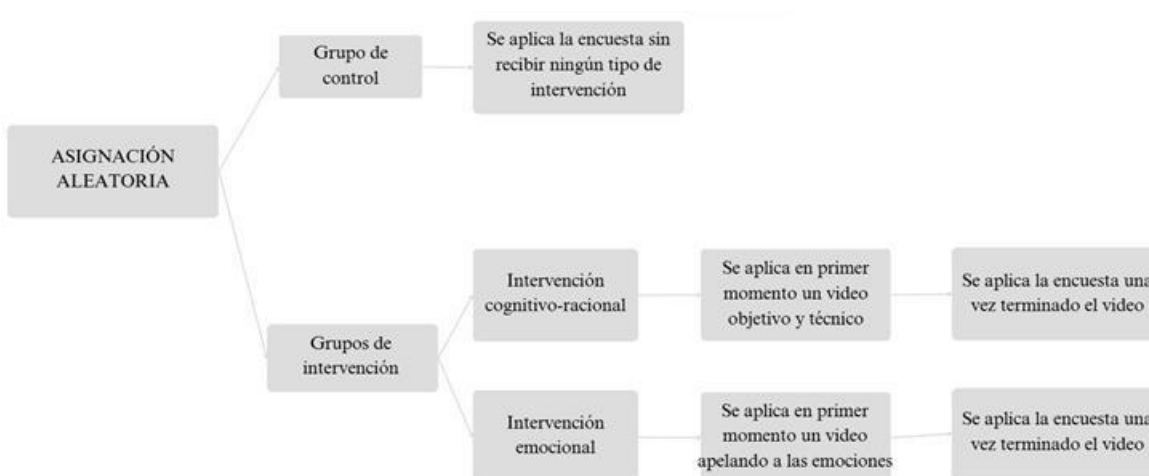
Este estudio se desarrolló mediante un Experimento Controlado Aleatorizado (ECA), para analizar cómo dos tratamientos audiovisuales, uno con enfoque cognitivo-racional y otro con enfoque emocional, inciden en la alfabetización financiera de estudiantes universitarios, considerando el área de conocimiento como variable de análisis. Este procedimiento, reconocido por su rigor para establecer relaciones causales, asignó aleatoriamente a los participantes a tres grupos (Control, cognitivo-racional y emocional), de modo que cualquier diferencia en los índices de alfabetización o expectativas pueda atribuirse exclusivamente a la intervención recibida.

La población objetivo incluyó a los 68,302 estudiantes de la Universidad Autónoma de Baja California, campus Tijuana (licenciatura, posgrado y especialidades). Para esta investigación, la muestra se limitó a los estudiantes de licenciatura. Con un nivel de confianza del 95 % ($Z = 1.96$) y un margen de error del 5 %, el tamaño de muestra se calculó mediante la fórmula para poblaciones finitas, resultando en 381 participantes. La muestra se estratificó de forma proporcional por área de conocimiento, con el fin de garantizar perfiles comparables en cada estrato.

Este enfoque permitió evaluar cómo el área académica influye en la alfabetización financiera, las Expectativas de Futuro y la influencia de sesgos cognitivos y emociones. Tras la estratificación y asignación aleatoria, cada participante completó el cuestionario en un único momento, tal como lo muestra la ilustración 1. El grupo de control respondió la encuesta sin recibir ningún material audiovisual; los grupos de intervención cognitivo-racional y emocional, visualizaron primero su video asignado y, al concluir, respondieron la misma encuesta.

El instrumento aplicado fue un cuestionario de 61 preguntas, basado en el índice de alfabetización financiera de la OCDE. Para la sección de Expectativas de Futuro se adaptaron las escalas de Raymundo Campos (Campos y Medina, 2018) y, para sesgos cognitivos y emociones, se diseñaron escenarios inspirados en experimentos de Kahneman y Tversky (1979) (anclaje, disponibilidad, encuadre) y de Thaler (2017) (aversión a la pérdida, sesgo de manada), todos readaptados al contexto financiero.

Ilustración 1. Procedimiento de asignación aleatoria.



Fuente: Elaboración propia

Si bien el diseño experimental contempló tres grupos (control, cognitivo-racional y emocional), el análisis inferencial se centró en la comparación de los índices de alfabetización financiera, sesgos y expectativas por área de conocimiento. La distinción por grupos de intervención se utilizó únicamente para garantizar la validez interna del experimento y controlar el efecto del material audiovisual, pero los resultados reportados se concentran en las diferencias disciplinares.

En lugar de reportar un único índice global, se construyeron siete indicadores independientes que permiten un análisis más detallado de las distintas dimensiones de la educación y el comportamiento financiero (Tabla 1). El índice de Alfabetización Financiera General integra tres subíndices (Conocimiento, Comportamiento y Actitudes), proporcionando una visión sintética del nivel financiero de la muestra. De manera complementaria, se estimaron los subíndices de Conocimiento, Comportamiento y Actitudes de forma separada, con el propósito de identificar áreas específicas de fortaleza o rezago. Asimismo, se calcularon tres indicadores adicionales: el índice de Sesgos Cognitivos, enfocado en limitaciones racionales en la toma de decisiones; el índice de Emociones, orientado a evaluar el papel de factores afectivos en las prácticas financieras; y el índice de Expectativas de Futuro, que mide la percepción anticipada de bienestar y seguridad económica. Esta estrategia permitió desagregar la alfabetización financiera en dimensiones analíticas complementarias, facilitando un diagnóstico más robusto y diferenciado.

Los índices y subíndices se construyeron mediante la suma de puntos obtenidos en cada subíndice (con unidades entre 0 y 100), tal y como lo realiza el índice de alfabetización financiera de la OCDE. La estructura completa del cuestionario, con sus secciones temáticas, se presenta en el Anexo A.

Tabla 1. Dimensiones temáticas y distribución del puntaje en los índices de alfabetización financiera.

Sección temática	Número de preguntas	Temas que se abordan	Puntaje Máximo
Alfabetización Financiera General	23	Conocimiento, Comportamiento y Actitudes Financieras.	23
Conocimiento Financiero	9	Inflación, interés simple y compuesto, riesgo e inversión, planificación, diversificación.	9
Comportamiento financiero	9	Presupuesto, pago de deudas, ahorro, metas, comparación de productos.	9
Actitudes financieras	5	Preferencias de ahorro, gestión de riesgos, barreras percibidas.	5
Sesgos cognitivos	6	Anclaje, efecto encuadre, aversión a la pérdida, status quo.	6
Emociones	4	Decisiones bajo estrés, generosidad, percepción del riesgo.	4
Expectativas de Futuro	11	Seguridad económica, metas personales, planificación, sentido de propósito.	10

Fuente: elaboración propia.

Nota: la sección Expectativas de Futuro incluye 11 reactivos con un puntaje máximo de 10, ya que dos preguntas se califican con medio punto cada una. Esta ponderación se basa en criterios de percepción retomando el enfoque de Raymundo Campos.

El cuestionario fue validado mediante dos pruebas piloto:

- Primera prueba piloto: aplicada a 80 estudiantes de nivel medio superior (65 respuestas válidas), permitió ajustar redacción, secuencia y claridad de los escenarios, así como mejorar el diseño de los materiales audiovisuales.
- Segunda prueba piloto: aplicada a 27 estudiantes universitarios de quinto semestre de economía, se centró en validar los apartados de sesgos cognitivos y emociones, confirmando la pertinencia contextual y la capacidad del instrumento para detectar patrones de razonamiento económico.

Para estimar la influencia de los sesgos cognitivos, se crearon dos videos educativos con enfoques narrativos diferenciados. Ambos fueron validados metodológicamente y proyectados en un entorno controlado, asegurando que los participantes completaran la visualización antes de responder el cuestionario. Las descripciones detalladas de cada video, junto con sus elementos clave, se presentan en la Tabla 2.

Tabla 2. Características de las intervenciones audiovisuales

Características	Video con enfoque cognitivo-racional.	Video con enfoque emocional.
Tono narrativo	Neutral, técnico.	Reflexivo, emotivo
Propósito	Explicación racional de conceptos financieros.	Sensibilización ante riesgos financieros.
Visuales	Gráficos y animaciones educativas.	Imágenes dramáticas y emotivas.
Sesgos esperados	Anclaje, representatividad.	Aversión a la pérdida, disponibilidad, encuadre.
Emociones esperadas	Empoderamiento, optimismo	Miedo, culpa, estrés financiero

Fuente: Elaboración propia.

Video cognitivo-racional: Mediante animaciones de alcancías, curvas de crecimiento y tablas de presupuesto, este video explica de forma estructurada el cálculo de interés compuesto, la diversificación de portafolios y la planificación de gastos familiares. Su narración neutral, apoyada en datos de fuentes como Lusardi y Mitchell (2011), prioriza el análisis técnico de cada concepto financiero sin apelar a elementos emocionales.

Video emocional: A través de testimonios dramatizados, familias endeudadas, jubilados sin recursos, y recursos audiovisuales (música en tonalidad menor y paleta cálida), este video enfatiza las consecuencias de la falta de educación financiera. Escenas de urgencia como emergencias médicas o pérdidas de ahorros provocan miedo, culpa y empatía, sensibilizando a los espectadores sobre el riesgo real de decisiones mal informadas.

Para evaluar el impacto de cada tipo de video sobre los siete índices independientes, se aplicó un ANOVA de un factor (grupo: control vs cognitivo-racional vs emocional), seguido de pruebas post hoc de Tukey para identificar diferencias significativas en las medias de cada indicador.

Los resultados obtenidos se presentan en función de las diferencias por área académica en cada uno de los índices construidos, conforme al objetivo de este estudio. Si bien el diseño experimental incluyó tres grupos con distintos tipos de intervención audiovisual, el análisis estadístico se centró en el contraste entre disciplinas, con el propósito de identificar patrones formativos que inciden en la alfabetización financiera y las Expectativas de Futuro.

4 Resultados

Los resultados se organizan en una primera sección con datos descriptivos del cuestionario aplicado. Posteriormente se presentan los resultados del ANOVA y las pruebas post hoc de Tukey para el índice general y los 6 subíndices. Primero se comparan los resultados entre los grupos de control y los dos grupos intervenidos, a continuación se comparan los resul-

tados por área de conocimiento y finalmente se interactúa por tipo de intervención y área de conocimiento.

La descripción del total de la muestra es la siguiente: en Ciencias Administrativas predominó el género femenino con 57.5%, mientras que en Ingeniería se registró mayoría masculina con 69.8%. Ciencias Sociales reflejó un perfil similar al de Administrativas, con 55.3% de mujeres. Respecto al semestre cursado, el 38.6% de los participantes se encontraba en primero o segundo semestre, y el 61.4% en tercero o superior. En cuanto al estado civil, el 94.5% se identificó como soltero/a y el 97.2% no tenía hijos. La condición laboral mostró una distribución diversa: el 25.62% de los estudiantes tenía empleo formal, el 29.48% empleo informal, y el 44.9% no contaba con trabajo al momento de la encuesta.

El nivel educativo de los padres de los estudiantes participantes mostró una tendencia hacia la educación media superior, tanto en madres con 38% como en padres con 34%, con una proporción baja de progenitores sin educación formal. En relación con la educación financiera previa, el 49.59% de los estudiantes indicó no haber recibido ningún tipo de formación en esta área, mientras que el 30.85% la recibió en la escuela, el 12.67% en cursos o talleres, y el 6.89% en línea. A pesar de esta carencia formativa, el 71.07 % manifestó interés por aprender sobre finanzas, lo que sugiere una disposición favorable al cambio y a la adquisición de competencias económicas. Las prácticas financieras también mostraron diversidad: el 91.18 % reportó algún tipo de ahorro, aunque con predominancia de esquemas informales con 26.71% y mixtos el 21.21%.

En cuanto a préstamos, el 58.13 % ha accedido a algún tipo de crédito, sin embargo, el 20.11% lo ha hecho en esquemas informales. El 38.8% de los entrevistados reporta no necesitar el uso de productos financieros, el 11.57% no los utiliza por decisión personal, y 8.8% por falta de información. Entre quienes han realizado cambios en el tipo de producto financiero que utilizan (ya sea por sustitución, cancelación o migración a otro producto) las principales razones reportadas son el cambio en sus necesidades (33.06%) y la búsqueda de mejores alternativas (29.2%).

El análisis descriptivo por área de conocimiento (Tabla 3) muestra marcadas diferencias en términos sociodemográficos y económicos. Mientras en Ciencias Administrativas la distribución de género es casi equitativa con ligera mayoría femenina y la edad promedio es de 20.5 años, en Ingeniería predomina el perfil masculino con edad media de 23.5 años; Ciencias Sociales se sitúa en un punto intermedio con promedio de 21 años y mayoría femenina.

Tabla 3. Descripción sociodemográfica y económica por área de conocimiento.

Variable	Ciencias administrativas (235 alumnos)	Ciencias sociales (85 alumnos)	Ingenierías (43 alumnos)	TOTAL (363 alumnos)
Género				
Hombres	100 (42.6%)	38 (44.7%)	30 (69.8%)	168 (46.3%)
Mujeres	135 (57.4%)	47 (55.3%)	13 (30.2%)	195 (53.7%)
Edad promedio	20.5 años	21 años	23.5 años	20.8 años
Situación laboral				
Formal	50 (21.3%)	28 (32.9%)	15 (34.9%)	93 (25.6%)
Informal	67 (28.5%)	25 (29.4%)	15 (34.9%)	107 (29.5%)
Ninguno	118 (50.2%)	32 (37.6%)	13 (30.2%)	163 (44.9%)
Ingreso mensual				
< \$6,000 mxn	148 (63%)	45 (52.9%)	28 (65.1%)	221 (60.9%)
>\$6,000 mxn	87 (37%)	40 (47.1%)	15 (34.9%)	142 (39.1%)
Educación madre				
Sin escolaridad	8 (3.4%)	5 (5.9%)	4 (9.3%)	17 (4.7%)
Básica	62 (26.4%)	31(36.5%)	13 (30.2%)	106 (29.2%)
Media superior	90 (38.3%)	30 (35.3%)	17 (39.5%)	137 (37.7%)
Superior	67 (28.5%)	14 (16.5%)	7 (16.3%)	88 (24.2%)
No especificada	8 (3.4%)	5 (5.9%)	2 (4.7%)	15 (4.1%)
Educación padre				
Sin escolaridad	3 (1.3%)	9 (10.6%)	3 (7.0%)	15 (4.1%)
Básica	60 (25.5%)	26 (30.6%)	17 (39.5%)	103 (28.4%)
Media superior	81 (34.5%)	30 (35.3%)	13 (30.2%)	124 (34.2%)
Superior	68 (28.9%)	11 (12.9%)	7 (16.3%)	86 (23.7%)
No especificada	23 (9.8%)	9 (10.6%)	3 (7.0%)	35 (9.6%)
E. financiera previa				
Escuela	86 (36.6%)	13 (15.3%)	13 (30.2%)	112 (30.9%)
Cursos / Talleres	26 (11.1%)	10 (11.8%)	10 (23.3%)	46 (12.7%)
En línea	17 (7.2%)	5 (5.9%)	3 (7.0%)	25 (6.9%)
Ninguna	106 (45.1%)	57 (67.1%)	17 (39.5%)	180 (49.6%)
Capacidad de ahorro				
Formal	99 (42.1%)	39 (45.9%)	19 (44.2%)	157 (43.3%)
Informal	65 (27.7%)	22 (25.9%)	10 (23.3%)	97 (26.7%)
Ambos	46 (19.6%)	19 (22.4%)	12 (27.9%)	77 (21.2%)
Ninguno	25 (10.6%)	5 (5.9%)	2 (4.7%)	32 (8.8%)

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta “Perspectiva en Educación y Conducta Financiera”

Como se observa en la Tabla 4, los resultados muestran que los niveles generales IAF son similares entre los grupos, con un promedio general de 61.5 puntos. El grupo emocional destaca ligeramente con 62.71 puntos, mientras que el cognitivo-racional registra el valor más bajo. En términos de conocimiento, los puntajes son consistentes entre los tres grupos, rondando los 70 puntos. Sin embargo, en el componente de comportamiento, el grupo emocional presenta una ventaja clara frente a los grupos de control y cognitivo-racional, lo que sugiere un efecto positivo de esta intervención en la práctica financiera. Asimismo, el índice de sesgos y el índice emocional son más elevados en el grupo emocional, reforzando la idea de un mayor impacto de este enfoque. Finalmente, las Expectativas de Futuro se mantienen altas en todos los grupos, superando los 78 puntos, con una ligera ventaja del grupo cognitivo-racional.

Tabla 4. Índices de alfabetización financiera y sesgos por grupo de intervención.

Variable	General	Control	Cognitivo-racional	Emocional
IAF General	61.50	62.08	59.41	62.71
Conocimiento	70.15	69.71	70.83	69.96
Comportamiento	51.29	49.00	49.11	54.93
Actitudes	64.29	63.89	63.92	64.92
Índice Sesgos Cognitivos	57.99	57.81	56.25	62.19
Índice Emocional	56.74	56.19	56.47	57.42
Expectativas de Futuro	79.39	78.45	80.31	79.41

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta “Perspectiva en Educación y Conducta Financiera”

En la Tabla 5 se presentan los resultados del análisis de varianza por tipo de intervención. Se identifican diferencias significativas (al 10% de nivel de significancia) en el IAF General, así como en las dimensiones de Comportamiento y Sesgos. Estos resultados sugieren que, aunque en la mayoría de los indicadores no se rechaza la hipótesis nula (de no diferencias en las puntuaciones promedio entre grupos de intervención), sí existen dimensiones en las que las variaciones entre grupos deben considerarse.

Tabla 5. Resultados del análisis de varianza (ANOVA) para la comparación de medias de los grupos de intervención.

	F value	Pr (F)
IAF General	2.319	0.009
Conocimiento	0.156	0.855
Comportamiento	2.305	0.101
Actitudes	0.105	0.9
Índice Sesgos Cognitivos	2.353	0.09
Índice Emocional	0.074	0.928
Expectativas de Futuro	0.411	0.664

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta “Perspectiva en Educación y Conducta Financiera”

La prueba Tukey muestra diferencias en el grupo de intervención emocional en comparación con el control, particularmente en el IAF general. Asimismo, al contrastar el grupo emocional con el cognitivo-racional, se aprecian diferencias en el componente de comportamiento y en sesgos, lo que refuerza la tendencia de que este enfoque podría tener un mayor impacto en la dimensión conductual y en la reducción de sesgos. En cambio, las diferencias entre el grupo cognitivo-racional y el de control resultan mínimas y carecen de significancia estadística, lo que sugiere que este tipo de intervención no produjo cambios sustanciales. Estos hallazgos, en conjunto con los valores reportados previamente, confirman que el enfoque emocional tiende a generar mayores beneficios relativos.

Tabla 6. Comparaciones post hoc (Tukey) por grupos de intervención.

	IAF		IAFCon		IAFComp		IAFAct		IS		IE		IEF	
	+/-	Pr.	+/-	Pr.	+/-	Pr.	+/-	Pr.	+/-	Pr.	+/-	Pr.	+/-	Pr.
Cognitivo-racional - Control	+2.6	0.2	+1.1	0.8	+0.1	0.9	+0.03	0.9	-1.5	0.8	+0.2	0.9	+1.8	0.6
Emocional - Control	+3.2	0.09	+0.02	0.9	+5.9	0.15	+1.03	0.9	+4.3	0.2	+1.2	0.9	+0.9	0.8
Emocional - Cognitivo-racional	+0.7	0.8	-0.8	0.9	+5.8	0.16	+0.9	0.9	+5.9	0.090	+0.9	0.9	-0.8	0.8

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta “Perspectiva en Educación y Conducta Financiera”.

IAFCon= IAF de Conocimiento; IAFComp = IAF de Comportamiento; IAFAct = IAF de Actitudes; IS = Índice de Sesgos; IE = Índice Emocional; IEF = Índice de Expectativas de Futuro

Los índices comparativos por área de conocimiento muestran patrones diferenciados que justifican el análisis inferencial posterior. En la Tabla 7 puede observarse que, en el Índice

de Alfabetización Financiera (IAF) General, Ingeniería alcanza el valor más alto, seguida por Ciencias Sociales y Ciencias Administrativas, lo que sugiere un dominio relativo de los estudiantes de Ingeniería en la combinación global de conocimientos, actitudes y comportamientos financieros.

Tabla 7. Índices de alfabetización financiera y sesgos por área de conocimiento.

Variable	C. Administrativas	C. Sociales	Ingeniería
IAF General	60.9	61.9	63.8
Conocimiento	68.1	72.9	75.7
Comportamiento	51.7	51.1	49.5
Actitudes	64	64	68
Índice Sesgos Cognitivos	60.3	52.2	65.5
Índice Emocional	58	52	60
Expectativas de Futuro	79.8	79.6	77.1

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta “Perspectiva en Educación y Conducta Financiera”

En el Índice de Sesgos Cognitivos, Ingeniería vuelve a liderar con 65.5 puntos, seguida por Administrativas (60.3) y Sociales (52.2), lo que señala una mayor influencia de sesgos en las decisiones económicas de los estudiantes de Ciencias Sociales. El Índice Emocional refleja un patrón similar: Ingeniería alcanza 60 puntos, Administrativas 58 puntos y Sociales 52 puntos, lo que apunta a una mayor regulación emocional en las dos primeras áreas.

Finalmente, en el componente de Expectativas de Futuro, las tres disciplinas se sitúan en niveles elevados y cercanos: 79.8 puntos en Administrativas, 79.6 puntos en Sociales y 77.1 en Ingeniería, evidenciando una fuerte motivación futura.

Los resultados del análisis de varianza (Tabla 8) permiten identificar dos índices con diferencias estadísticamente significativas entre áreas de conocimiento: el IAF de Conocimiento y el Índice de Sesgos Cognitivos. En contraste, el IAF General, Comportamiento, Actitudes, Emociones y Expectativas de Futuro no presentan diferencias significativas, lo que indica homogeneidad entre áreas en estos componentes. Esto refuerza la idea de que, mientras el conocimiento y los sesgos financieros están modulados por el tipo de formación académica, otras dimensiones podrían depender de factores transversales o extrainstitucionales.

Tabla 8. Resultados del análisis de varianza (ANOVA) para la comparación de medias de las tres áreas de conocimiento.

	F value	Pr (F)
IAF General	0.140	0.868
IAF Conocimiento	6.086	0.002
IAF Comportamiento	0.143	0.867
IAF Actitudes	0.999	0.369
Índice Sesgos Cognitivos	6.149	0.002
Índice Emocional	1.821	0.163
Expectativas de Futuro	0.548	0.578

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta “Perspectiva en Educación y Conducta Financiera”

La prueba de Tukey confirma que las diferencias detectadas en IAF Conocimiento y Sesgos Cognitivos se concentran en comparaciones específicas. En el componente de conocimiento, hay diferencias significativas entre Ciencias Sociales y Administrativas y entre Ingenierías, y esto indica mayores niveles de alfabetización financiera conceptual en estudiantes de áreas técnicas y sociales frente a las administrativas.

Tabla 9. Comparaciones post hoc (Tukey) por área de conocimiento.

	IAF		IAFCon		IAFComp		IAFAct		IS		IE		IEF	
	+/-	Pr.	+/-	Pr.	+/-	Pr.	+/-	Pr.	+/-	Pr.	+/-	Pr.	+/-	Pr.
C. Sociales – C. Administrativas	+0.15	0.9	+4.8	0.04	-0.6	0.9	+0.6	0.9	-8.1	0.01	-5.8	0.19	-0.2	0.9
Ingenierías – C. Administrativas	-1.02	0.8	+7.5	0.00	-2.2	0.8	+4.7	0.3	+5.2	0.3	+2	0.8	-2.6	0.5
Ingenierías – C. sociales	-1.17	0.8	+2.7	0.60	-1.6	0.9	+4.1	0.5	+13.3	0.00	+7.8	0.2	-2.4	0.6

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta “Perspectiva en Educación y Conducta Financiera”.

IAFCon= IAF de Conocimiento; IAFComp = IAF de Comportamiento; IAFAct = IAF de Actitudes; IS = Índice de Sesgos; IE = Índice Emocional; IEF = Índice de Expectativas de Futuro

Para el Índice de Sesgos, se observan diferencias significativas entre Ciencias Sociales y Administrativas, y entre Ingenierías y Ciencias Sociales. Los estudiantes de Ingeniería muestran menor presencia de sesgos cognitivos que los de Ciencias Sociales, y los de Administración se sitúan intermedios.

La Tabla 10 muestra que existen diferencias estadísticamente significativas en Conocimiento y en el Índice de Sesgos Cognitivos entre grupos de intervención y por área de conocimiento, lo que indica que tanto el nivel de conocimiento financiero como la presencia de sesgos varían en función de la interacción entre área de conocimiento y tipo de intervención. Asimismo, el Índice Emocional muestra evidencia estadística que sugiere un posible efecto diferenciado en esta dimensión.

Tabla 10. Resultados del análisis de varianza (ANOVA) para la comparación de medias de grupos de intervención y área de conocimiento.

	F value	Pr (F)
IAF General	0.798	0.588
Conocimiento	3.901	0.000
Comportamiento	1.291	0.253
Actitudes	0.460	0.862
Índice Sesgos	3.432	0.001
Índice Emocional	1.993	0.055
Expectativas de Futuro	0.642	0.720

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta “Perspectiva en Educación y Conducta Financiera”

Se realizaron 252 contrastes entre medias de los índices general y la interacción entre área de conocimiento y tipo de intervención, de las cuales 11 resultaron estadísticamente significativas. En el caso del conocimiento, el grupo emocional en Ciencias Sociales muestra valores más altos en comparación con el control en Ciencias Administrativas y con el mismo grupo emocional en Ciencias Administrativas. Asimismo, la comparación entre el grupo emocional en Ingeniería y el grupo emocional en Ciencias Administrativas presenta una diferencia marginalmente significativa.

**Tabla 11. Comparaciones post hoc (Tukey)
por grupo de intervención y área de conocimiento.**

Subíndice	Áreas de conocimientos contrastadas	F value	Pr (F)
Conocimiento	Emocional / C. Sociales – Control / C. Administrativas	+11.672	0.019
Conocimiento	Emocional / C. Sociales – Emocional / C. Administrativas	+14.324	0.000
Conocimiento	Emocional / Ingeniería – Emocional / C. Administrativas	+9.959	0.063
Sesgos	Cognitivo-Racional / C. Sociales – Control / C. Administrativas	-16.869	0.034
Sesgos	Cognitivo-Racional / C. Sociales – Cognitivo-Racional / C. Administrativas	-17.676	0.014
Sesgos	Cognitivo-Racional / C. Sociales – Emocional / C. Administrativas	-19.021	0.006
Sesgos	Emocional / C. Sociales-Cognitivo-Racional / C. Sociales	+20.138	0.026
Sesgos	Control / Ingeniería – Cognitivo-Racional / C. Sociales	+25.416	0.013
Sesgos	Emocional / Ingeniería-Cognitivo-Racional / C. Sociales	+21.924	0.010
Emociones	Cognitivo-Racional / C. Sociales-Cognitivo-Racional / C. Administrativas	-20.982	0.022
Emociones	Emocional / C. Sociales-Cognitivo-Racional / C. Sociales	+20.982	0.086

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta “Perspectiva en Educación y Conducta Financiera”.

En cuanto a los sesgos, destacan varias diferencias relevantes, el grupo cognitivo-racional en Ciencias Sociales obtiene puntajes más bajos frente al control en Ciencias Administrativas y frente a su mismo enfoque en Ciencias Administrativas. De manera opuesta, se identifican contrastes positivos y significativos al comparar al grupo emocional en Ciencias Sociales con el cognitivo-racional en Ciencias Sociales, así como entre control en Ingeniería y cognitivo-racional en Ciencias Sociales.

Finalmente, en el índice emocional se observan diferencias entre el grupo cognitivo-racional en Ciencias Sociales y en Ciencias Administrativas, además de una diferencia marginal en la comparación entre el grupo emocional y el cognitivo-racional en Ciencias Sociales. En conjunto, estos hallazgos evidencian que tanto el tipo de intervención como el área disciplinar interactúan de manera diferenciada, generando contrastes significativos en el nivel de conocimiento financiero, la presencia de sesgos y, en menor medida, en las emociones.

En conjunto, los resultados evidencian un patrón consistente, el enfoque emocional se muestra más efectivo para potenciar el IAF General, fomentar comportamientos financieros favorables y reducir la incidencia de sesgos cognitivos. Las diferencias entre áreas de conocimiento se concentran principalmente en el nivel conceptual y en la presencia de sesgos, destacando el desempeño superior de Ingeniería y Ciencias Sociales frente a las Administrativas. Asimismo, la interacción entre área y tipo de intervención revela que los efectos de las estrategias educativas no son homogéneos, porque los estudiantes de Ciencias Sociales expuestos al enfoque emocional presentan los mayores beneficios relativos. En este sentido, los hallazgos respaldan la necesidad de diseñar programas de educación financiera diferenciados, sensibles tanto al enfoque de la intervención como al contexto disciplinar de los estudiantes, con el fin de maximizar su impacto formativo y conductual.

5 Conclusiones

El análisis comparativo por áreas disciplinares muestra que, de manera descriptiva, los estudiantes de Ingeniería alcanzaron los puntajes más altos en el Índice de Alfabetización Financiera (IAF) General y en el subíndice de Conocimiento, mientras que los de Ciencias Sociales se ubicaron en un nivel intermedio y los de Administración registraron los valores más bajos. No obstante, es importante señalar que estas diferencias en el IAF General no alcanzaron significancia estadística, por lo que deben interpretarse con cautela. En contraste, sí se confirmaron diferencias significativas en el subíndice de Conocimiento y en el Índice de Sesgos Cognitivos, lo que respalda la idea de que estas dimensiones son particularmente sensibles a la formación académica.

Aunque el diseño experimental contempló grupos de intervención diferenciados entre cognitivo-racional, emocional y control, los hallazgos evidencian que las variaciones más consistentes se producen tanto por área de conocimiento como por la interacción entre esta variable y el tipo de intervención. El enfoque emocional se mostró relativamente más efectivo para potenciar el IAF General, mejorar el comportamiento financiero y reducir la incidencia de sesgos cognitivos, especialmente en estudiantes de Ciencias Sociales, quienes registraron los mayores beneficios relativos de este tratamiento.

Por otra parte, el Índice de Sesgos Cognitivos reveló diferencias claras entre disciplinas: los estudiantes de Ingeniería presentaron menor influencia de sesgos en sus decisiones financieras, seguidos por los de Administración, mientras que Ciencias Sociales concentró los mayores niveles de vulnerabilidad en esta dimensión. De forma complementaria, el análisis de interacción confirmó que Conocimiento y Sesgos son los componentes donde se observan contrastes más sólidos entre áreas y tipos de intervención, mientras que en el caso del Índice Emocional se identificaron sólo efectos marginales. En contraste, los componentes de Comportamiento, Actitudes, Emociones y Expectativas de Futuro no mostraron diferencias estadísticamente significativas entre áreas ni entre tratamientos, lo que sugiere que dichas dimensiones podrían estar moduladas por factores transversales, posiblemente asociados a contextos socioculturales compartidos más que al perfil disciplinar.

Entre las limitaciones del estudio se encuentra la concentración exclusiva en estudiantes de licenciatura de un sólo campus universitario, lo que restringe la generalización de los hallazgos. Futuras investigaciones deberían ampliar la muestra a otros niveles educativos como bachillerato y posgrado, realizar seguimientos longitudinales y considerar la inclusión de instituciones y regiones diversas del país para capturar variaciones contextuales.

En conjunto, los resultados confirman que la alfabetización financiera universitaria no es homogénea entre áreas de conocimiento y que las dimensiones de Conocimiento y Sesgos Cognitivos son las más sensibles tanto a la formación académica como al tipo de intervención recibida. Estos hallazgos refuerzan la necesidad de diseñar programas de educación financiera diferenciados y contextualizados por disciplina, que fortalezcan el conocimiento conceptual, promuevan prácticas financieras más racionales y reduzcan la dependencia de esquemas informales, favoreciendo así la integración de los jóvenes al sistema financiero formal.

Bibliografía

- Ariely, D. (2008). *Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions*. London: HarperCollins.
- Atlatenco, A., López, M., & Ramírez, J. (2020). Alfabetización financiera en jóvenes universitarios: Un estudio empírico en el contexto mexicano. Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación.
- Avendaño, W. R., Rueda, G., & Velasco, B. M. (2021). Percepciones y habilidades financieras en estudiantes universitarios. *Formación Universitaria*, 14(3), 95-104. doi: 10.4067/S0718-50062021000300095
- Banco Mundial. (2020). *Aprendizaje para todos: Estrategia de educación 2020 del Grupo del Banco Mundial. Resumen ejecutivo*. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/264751468321854912/pdf/644870WP00SPAN00Box0361538B0PUBLICo.pdf>
- Bernoulli, Daniel. (1738). Specimen theoriae novae de mensura sortis. *Commentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*, 5, 175-192.
- Campos Vázquez, R. M., & Medina Cortina, E. M. (2018). Identidad social y estereotipos por color de piel. Aspiraciones y desempeño en jóvenes mexicanos. *El Trimestre Económico*, 85(337), 53-79. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ete/v85n337/2448-718X-ete-85-337-53.pdf>
- Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7(2), 107-128. doi: 10.1016/S1057-0810(99)80006-7
- Comeig Ramírez, I., & Sendra Pons, P. (2021). Aprender finanzas conductuales experimentando. En: *Congreso In-Red 2021. VI Congreso de Innovación Educativa y Docencia en Red* (pp. 149-157). Valencia, España: Universitat Politècnica de València. DOI: 10.4995/INRED2021.2021.13659
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] & Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2018). *Encuesta nacional de inclusión financiera (ENIF) 2018*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] & Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2024). *Encuesta nacional de inclusión financiera 2024: Principales resultados*. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enif/2024/doc/enif_2024_resultados.pdf
- Espinoza Pérez, P., Fariño Maldonado, L., & Herrera Álvarez, Y. G. (2019). Medición del nivel de educación financiera en los universitarios de la ciudad de Guayaquil. *Revista Atlante: Cuadernos de Educación y Desarrollo*. <https://www.eumed.net/rev/atlante/2019/04/educacion-financiera.html>
- Financial Literacy and Education Commission (2006). *Taking ownership of the future: The national strategy for financial literacy*. Washington, D.C.: U.S. Department of the Treasury. Recuperado de <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED496720.pdf>
- Hernández-Rivera, A., & Flores-Lara, S. A. (2022). El comportamiento financiero de los jóvenes universitarios en seis entidades federativas de México. *Diálogos sobre educación*, 13(25). DOI: 10.32870/dse.voi25.1131
- Huepe, M. (2024). *El desafío de la sostenibilidad financiera de la educación en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/0906e409-ccfe-49c1-b4cf-f5eb78fbf36e/content>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2023). *Encuesta nacional de la dinámica demográfica (ENADID) 2023*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enadid/2023/>

- Jiménez Ornelas, R. A. (2005). *La delincuencia juvenil: fenómeno de la sociedad actual*. Papeles de Población, 11(43), 215–261. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1405-74252005000100009&script=sci_arttext
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. https://web.mit.edu/curhan/www/docs/Articles/15341_Readings/Behavioral_Decision_Theory/Kahneman_Tversky_1979_Prospect_theory.pdf
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of Political Economy*, 98(6), 1325–1348. DOI: 10.1086/261737
- Kaiser, T., Lusardi, A., Menkhoff, L., & Urban, C. (2022). Financial education affects financial knowledge and downstream behaviors. *Journal of Financial Economics*, 145(2), 255–272. DOI: 10.1016/j.jfineco.2021.09.022
- Lusardi, A., & Messy, F.-A. (2023). The importance of financial literacy and its impact on financial wellbeing. *Journal of Financial Literacy and Wellbeing*, 1(1), 1–11. DOI: 10.1017/flw.2023.8
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing. *NBER Working Paper* (17078). National Bureau of Economic Research. DOI: 10.3386/w17078
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. DOI: 10.1257/jel.52.1.5
- Martínez García, I., & Gómez Ansón, S. (2023). *Educación financiera: avances y desafíos de la investigación*. Madrid: BME Bolsas y Mercados Españoles. <https://hdl.handle.net/10651/71851>
- Moreno-García, E., García-Santillán, A., & Gutiérrez-Delgado, L. (2017). Nivel de educación financiera en escenarios de educación superior: Un estudio empírico con estudiantes del área económico-administrativa. *Revista Iberoamericana de Educación Superior*, 8(22), 163–183. DOI: <https://doi.org/10.22201/iisue.20072872e.2017.22.234>
- Mungaray, A., González, N., & Osorio, G. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Problemas del Desarrollo*, 52(205), 55–78. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362021000200055
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2016). *OECD/INFE international survey of adult financial literacy competencies*. OECD. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-infe-international-survey-of-adult-financial-literacy-competencies_28b3a9c1-en.html
- Palomino, E. (2022). Análisis de los problemas en la educación financiera en México, (2000–2018) UNIVERISAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO. <https://ru.dgb.unam.mx/server/api/core/bitstreams/8f431efc-7753-45d6-8829-53a993d1dc3e/content>
- Peñaloza Arana, E. L., Loza Ticona, R. M., & Arámbulo Ayala de Sánchez, M. C. (2024). Evaluación psicométrica de la escala de cultura financiera en estudiantes universitarios. *Quipukamayoc*, 32(68), 23–39. <https://doi.org/10.15381/quipu.v32i68.29235>
- Rivera, A. H., & Rojas, L. R. (2021). Brecha de género tecnológica en la educación financiera universitaria en México. *Revista Venezolana de Gerencia*, 26(93), 48–64. <https://www.redalyc.org/journal/290/29066223004/29066223004.pdf>
- Romero-Carazas, R., Espiritu-Martínez, A. P., Villa-Ricapa, L. F., & Núñez-Palacios, E. L. (2023). Alfabetización financiera enfoque transdisciplinario en educación: análisis

- bibliométrico de Scopus. *Bibliotecas. Anales de Investigación*, 19(3), 124–141. <https://revistasbnjm.sld.cu/index.php/BAI/article/view/695>
- Satizabal-Reyes, M., Unas-Camelo, V. S., & Maca-Urbano, D. Y. (2023). Expectativas sobre el trabajo en jóvenes universitarios: aproximaciones desde una universidad privada de la ciudad de Cali, Colombia. *Prospectiva*, (36), e20412483. DOI: 10.25100/prts.voi36.12483
 - Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] & Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV]. (2019). *Alfabetización financiera en México. (Estudios de inclusión financiera, no. 1)*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/613908/01_Indice_de_Alfabetizacion.pdf
 - Statman, M. (1999). Behavioral [sic] finance: Past battles and future engagements. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 18–27. DOI: 10.2469/faj.v55.n6.2311
 - Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39–60. DOI: 10.1016/0167-2681(80)90051-7
 - Thaler, R. H. (2017). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. New York: W. W. Norton.
 - von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Anexos.

Anexo A. Estructura del cuestionario aplicado.

Sección	Preguntas
Perfil socioeconómico	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nombre completo 2. Correo electrónico 3. Edad 4. Sexo 5. Semestre cursado actual 6. ¿Cuál es su estado civil? 7. ¿Cuántos hijos tiene? 8. ¿Usted cuenta con un trabajo... 9. ¿Cuánto es su ingreso promedio al mes? 10. ¿Cómo está compuesto su núcleo familiar? 11. ¿Cuántas personas residen en el mismo hogar? 12. ¿Cuántas personas aportan ingresos al hogar? 13. ¿Cuál es el nivel de estudios de su madre o tutora legal? 14. ¿Cuál es el nivel de estudios de su padre o tutor legal? 15. ¿Asistió a una escuela pública o privada durante... 16. ¿Ha recibido alguna vez educación formal sobre finanzas personales (en la escuela, cursos, talleres, etc.)?
Conocimiento Financiero	<ol style="list-style-type: none"> 17. Para qué sirve el dinero 18. Si la inflación es del 5% en un año, ¿cómo afecta esto en su capacidad de compra si su ingreso no ha cambiado? 19. Si usted le presta 25 pesos a un amigo y a la siguiente semana su amigo le regresa 25 pesos, ¿cuánto le pagó de interés? 20. Supongamos que deposita 100 pesos en una cuenta de ahorro que le da una ganancia del 2% al año. Si no realiza depósitos ni retiros, ¿incluyendo los intereses, usted tendrá al final del año? 21. Si usted deposita 100 pesos en una cuenta de ahorro que le da ganancia del 2% al año y no hace depósitos ni retiros, y considerando que el interés se calcula sobre el saldo acumulado cada año, ¿cuánto tendría al final de cinco años? 22. Si le regalan 1,000 pesos, pero tiene que esperar un año para gastarlo y en ese año la inflación es de 5%, usted podría comprar... 23. Es mejor ahorrar el dinero en dos o más formas o lugares que en uno solo (una cuenta de ahorro, inversiones, una tanda, con familiares o conocidos, etc.) 24. Natalia trabaja en un restaurante 3 tardes a la semana. Cada tarde, trabaja 4 horas y gana 10 pesos por hora. Cada semana Natalia gana además 80 pesos en propinas. Natalia ahorra exactamente la mitad de la cantidad total de dinero que gana cada semana. Natalia quiere ahorrar 600 pesos para ir de vacaciones. ¿Cuántas semanas tardará Natalia en ahorrar 600 pesos? 25. El gráfico muestra el precio de una acción de Roca Rica a lo largo de un período de 12 meses. ¿Qué afirmaciones referentes al gráfico son ciertas? 1. El mejor mes para comprar las acciones fue septiembre. 2. El precio de la acción aumentó aproximadamente un 50% a lo largo del año.

<p>Comportamiento Financiero</p>	<p>26. ¿Usted lleva un presupuesto de sus ingresos y gastos?</p> <p>27. ¿Evalúa regularmente su capacidad financiera antes de realizar una compra importante, revisando su presupuesto y saldo disponible?</p> <p>28. ¿Paga sus cuentas a tiempo (tarjeta de crédito, servicios, crédito, etc.)?</p> <p>29. ¿Ha creado un plan de ahorro específico para alcanzar metas económicas a largo plazo, como comprar una casa, ahorrar para el retiro, pagar vacaciones o fiestas, o comenzar un negocio, y sigue este plan regularmente?</p> <p>30. De abril de 2023 a la fecha ¿usted guardó o ahorró en su cuenta?</p> <p>31. ¿Qué tipo de ahorro utiliza principalmente?</p> <p>32. En caso de que sus gastos excedieran sus ingresos, usted...</p> <p>33. Antes de contratar su (última) cuenta, ¿usted comparó con otros productos, en otros bancos o en otras instituciones financieras?</p> <p>34. Para comparar su cuenta, crédito o seguro, ¿utilizó...</p>
<p>Actitudes Financieras</p>	<p>35 ¿Qué tipos de financiamientos (préstamos) ha tenido?</p> <p>36. Principal razón para haber dejado de tener un producto de captación...</p> <p>37. Generalmente, usted... ¿prefiere gastar dinero que ahorrarlo para el futuro?</p> <p>38. En caso de pérdida de ingresos, ¿cuántos meses podría cubrir sus gastos únicamente con sus ahorros?</p> <p>39. ¿Alguna vez ha evitado una mala decisión financiera debido a su conocimiento financiero?</p>
<p>Sesgos cognitivos</p>	<p>40. Imagine que tiene \$10,000 para tomar una decisión financiera. Tiene las siguientes opciones: 1. Primer escenario: A) Asegurar una ganancia inmediata de \$5,000. B) Una probabilidad del 50% de ganar \$10,000 y un 50% de no ganar nada. 2. Segundo escenario: A) Aceptar una pérdida inmediata de \$5,000. B) Una probabilidad del 50% de perder \$10,000 y un 50% de no perder nada. ¿Qué opción elegiría en cada escenario?</p> <p>41. Imagine que tiene \$5000 para invertir. Puede elegir entre las siguientes opciones: (A) Una opción segura que garantiza una ganancia de \$500. (B) Una opción con un 50% de probabilidad de ganar \$1500 y un 50% de probabilidad de no ganar nada. (Mayor utilidad esperada, \$750) (C) Una opción con un 30% de probabilidad de ganar \$2500 y un 70% de probabilidad de perder \$1000. ¿Qué decisión tomaría?</p> <p>42. Imagine que puede participar en un sorteo para ganar \$1000. Tiene tres opciones: (A) Un sorteo automatizado donde una máquina selecciona al azar al ganador. (B) Un sorteo donde usted lanza una moneda y gana si sale cara. (C) Un boleto de sorteo limitado en cantidad, donde cree tener más posibilidades de ganar. ¿Qué decisión tomaría?</p> <p>43. Imagine que sus amigos han decidido invertir en una nueva criptomoneda y le dicen que el valor de la moneda ha subido 20% en la última semana. Tiene las siguientes opciones: (A) No invertir y mantener su dinero en una cuenta de ahorro con un retorno garantizado del 2%. (B) Invertir en la criptomoneda porque la mayoría de sus amigos lo están haciendo, aunque es arriesgado y no hay garantías. (C) Invertir en un fondo mutuo que conoce bien y que ha tenido un rendimiento constante. ¿Qué decisión tomaría?</p> <p>44. Imagine que tienes un portafolio de inversiones con varias acciones. Algunas han aumentado de valor y otras han disminuido. Tiene las siguientes opciones: (A) Vender las acciones que han aumentado de valor para asegurar las ganancias. (B) Mantener las acciones que han aumentado y vender las que han disminuido, esperando que se recuperen. (C) Consultar con un asesor financiero confiable y seguir sus recomendaciones. ¿Qué decisión tomaría?</p> <p>45. Imagine que ha invertido \$50,000 en un proyecto que no está dando los resultados esperados. Tienes las siguientes opciones: (A) Mantener la inversión esperando que se recupere. (B) Retirar la inversión y aceptar la pérdida. (C) Buscar información que confirme que la inversión aún tiene potencial antes de decidir. ¿Qué decisión tomaría?</p>

Emociones	<p>46. Imagine que está enfrentando una situación estresante, como una deuda importante que necesita pagar pronto. Tiene la opción de vender una de sus inversiones para obtener el dinero necesario. (A) Vender las acciones que han tenido un rendimiento positivo para asegurar las ganancias. (B) Vender las acciones que han tenido un rendimiento negativo para evitar mayores pérdidas. (C) Mantener todas las inversiones y buscar otras formas de obtener el dinero. ¿Qué decisión tomaría?</p> <p>47. Imagine que acaba de recibir una bonificación inesperada en su trabajo y está muy contento. Tiene la opción de donar una parte de este dinero. ¿Cuál de las siguientes opciones elegiría? (A) Donar una cantidad significativa a una causa benéfica. (B) Donar una pequeña cantidad y ahorrar el resto. (C) No donar y ahorrar todo el dinero. ¿Qué decisión tomaría?</p> <p>48. Imagine que acaba de tener una discusión acalorada y está sintiendo una fuerte emoción negativa. Tiene la opción de hacer una inversión que le recomendaron recientemente. ¿Cuál de las siguientes opciones elegiría? (A) Tomar un tiempo para calmarse y luego decidir si invertir o no. (B) Decidir no invertir debido a su estado emocional actual. (C) Invertir de inmediato para tratar de distraerse de la emoción negativa. ¿Qué decisión tomaría?</p> <p>49. Imagine que acaba de ganar una gran cantidad de dinero en un premio y está eufórico. Tienes la opción de invertir esta cantidad. ¿Cuál de las siguientes opciones elegiría?: (A) Invertir en un fondo de inversión con bajo riesgo y rendimiento estable. (B) Invertir en un startup con alto potencial de crecimiento, pero también con alto riesgo. (C) Dividir el dinero entre varias inversiones para diversificar el riesgo. ¿Qué decisión tomaría?</p>
Expectativas de Futuro	<p>50. ¿Qué tan probable cree que es que concluya una carrera universitaria en los próximos 5 años?</p> <p>51. ¿Qué tan probable considera que es alcanzar estabilidad emocional en el futuro, sintiéndose satisfecho con tu vida?</p> <p>52. ¿Qué tan importante considera que serán los conocimientos adquiridos en la escuela para su desempeño en un trabajo futuro?</p> <p>53. ¿Qué tan probable considera que es alcanzar una meta personal significativa (por ejemplo, aprender una habilidad nueva o iniciar un proyecto personal) en los próximos 5 años?</p> <p>54. ¿Qué tan capaz se siente de tener el control sobre su ingreso futuro?</p> <p>55. ¿Qué tan probable cree que es conseguir un empleo estable y bien remunerado en los próximos 5 años?</p> <p>56. ¿Qué tan probable cree que es recibir el apoyo necesario de su familia para alcanzar sus metas?</p> <p>57. ¿Qué tan probable cree que es recibir el apoyo necesario de tus amigos para alcanzar tus metas?</p> <p>58. ¿Qué tan probable cree que es recibir el apoyo necesario de instituciones para alcanzar sus metas?</p> <p>59. ¿Qué tan importante considera que será su contribución a la sociedad o su comunidad en el futuro?</p> <p>60. ¿Qué tan probable cree que es emprender un negocio propio o trabajar de manera independiente en el futuro?</p>
Sugerencias o comentarios	<p>61. ¿Hay algún aspecto de la gestión financiera que le gustaría comprender mejor?</p>

Mujeres rurales y construcción de saberes e identidad local a partir de la agricultura y la alimentación

Rural women and the construction of local knowledge and identity through agriculture and food

Gabriela Barrón Álvarez

Universidad Autónoma del Estado de México

rabethga@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-0112-0229>

Rosa Patricia Román Reyes

Universidad Autónoma del Estado de México

promanreyes@yahoo.com.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5874-9207>

*La construcción de saberes a partir de la agricultura es homóloga de habilidades
y conocimientos que dan identidad territorial*

Resumen

El artículo busca identificar las características de las prácticas y hábitos alimentarios con el fin de analizar la construcción de saberes, así como la identidad local que mujeres rurales de la comunidad de San Antonio Acahualco, municipio de Zinacantepec estado de México, han construido y adquirido a través de la actividad agrícola familiar ya que mediante este proceso se da origen a una alimentación con características particulares y únicas. Se observa que son las mujeres las encargadas de transmitir los saberes aprendidos y quienes están mayormente orgullosas de la identidad que a través de elementos como la agricultura y alimentación han adquirido y atesoran.

Palabras clave: identidad, género, agricultura, alimentación.

Recibido: Julio 10 2025

Aceptado: Septiembre 22 2025



Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación. CC-BY-NC-ND

Abstract

This study examines the construction of knowledge, as well as the local identity that rural women in the community of San Antonio Acahualco, in the municipality of Zinacantepec, state of Mexico, have developed and acquired through family farming. This process gives rise to a unique and distinctive food culture. It is observed that women are primarily responsible for passing down the knowledge they have learned, and they take great pride in the identity they have built and cherish — one shaped by elements such as agriculture and food.

Keywords: *identity, gender, agriculture, food.*

JEL: Q56, Q58, H21

Introducción

Este artículo analiza el caso de un colectivo de mujeres de San Antonio Acahualco, Estado de México, quienes, mediante su participación en sistemas de agricultura familiar, han generado y consolidado saberes, habilidades y conocimientos prácticos transmitidos intergeneracionalmente. La investigación se sustenta en un proceso de acompañamiento al trabajo con integrantes de la asociación *Tonaem Acahualli*, dedicada a la producción y comercialización de alimentos derivados de prácticas agroecológicas locales. Los resultados señalan que los procesos de construcción de saberes agrícolas están intrínsecamente vinculados con dinámicas de identidad territorial y fortalecimiento comunitario, evidenciando la relevancia de los conocimientos locales en contextos rurales.

Nos interesa particularmente identificar la forma en que la construcción de saberes en torno de la alimentación permite a las mujeres adquirir un rol protagónico en las familias y las comunidades, generar identidad y asegurar la supervivencia de las unidades familiares.

En contextos rurales y en familias de escasos recursos, la agricultura familiar se ha constituido como una práctica fundamental para la subsistencia cotidiana (de las familias y las comunidades), además de posicionarse como un eslabón de fundamental importancia para la transmisión de saberes y conocimientos ancestrales y locales, mayormente de mujeres y hacia mujeres. Esta transmisión ocurre en la cotidianeidad de la vida de las mujeres, mientras se acompañan en el cultivo y se recomiendan estrategias para mejorar sus productos, en tanto que, haciendo economía, se comparten recetas y formas de preparación que ellas a su vez recibieron de sus madres y abuelas. La transmisión transcurre fundamentalmente a través de la oralidad.

Así, las mujeres desempeñan un papel clave en la conservación y reproducción de prácticas y conocimientos agrícolas, así como en la construcción de identidades rurales, colectivas y locales.

Es ampliamente reconocido el hecho de que la agricultura familiar, más allá de su dimensión productiva, es también un ámbito de reproducción cultural, simbólica y de fortalecimiento de la identidad local. La construcción de saberes agrícolas está estrechamente vinculada con procesos de empoderamiento femenino y cohesión comunitaria, lo que subraya la importancia de reconocer y valorar los conocimientos locales como patrimonio cultural.

Es por esto que con este artículo nos interesa aportar reflexiones al debate sobre el papel que desempeña la agricultura familiar en las posibilidades de desarrollo para los territorios rurales y, en particular, del papel de las mujeres rurales como agentes clave en la construcción y transmisión de conocimientos e identidad a través de la agricultura y la alimentación.

Para eso, el artículo analiza el caso de un grupo de mujeres de San Antonio Acahualco, Estado de México, quienes, a través de su participación en la agricultura familiar, han generado y consolidado saberes y habilidades que buscan transmitir entre sus descendientes.

La investigación se desarrolló bajo un enfoque orientado a comprender los procesos sociales y culturales asociados a la agricultura familiar con el objetivo de identificar y analizar las prácticas cotidianas de cultivo, comercialización y organización comunitaria, así como los procesos de transmisión de conocimientos para preservar productos, tradiciones, costumbres y prácticas alimenticias.

La ruralidad; cobijo de la agricultura

En México el concepto de ruralidad considera el número de habitantes de una población como criterio principal para su definición, es decir aquel territorio que tiene un número menor a 2 mil 500 personas es considerado rural, de lo contrario es urbano (INEGI, 2020). En el Estado de México, de acuerdo con el Censo de Población y Vivienda 2020, hay 4 mil 215 comunidades rurales, lo que representa el 13% de la población total.

Sin embargo, el concepto de lo rural es mucho más complejo e implica una cantidad de variables. Considerar únicamente el tamaño de la población para clasificar un territorio en lo rural no siempre refleja la complejidad de la verdadera ruralidad; por lo tanto es importante considerar otras dimensiones como: factores que influyen en su desarrollo económico, las políticas gubernamentales, las variadas actividades productivas que se realizan en el medio rural (Castellano *et al.* 2019), la infraestructura y las características sociales, abasto y servicios entre otras (INEGI, 2024), como la actividad económica que predomina, es decir la agricultura y ganadería, actividades a las que la mayoría de quienes habitan estas zonas se dedican ya sea de forma complementaria a otra actividad laboral o como la principal fuente de ingresos a sus hogares (INEGI, 2020).

En este contexto las mujeres rurales son aquellas que no sólo viven, sino también trabajan en un espacio rural, desempeñando un papel fundamental en la actividad agrícola en pequeña escala, la gestión de recursos naturales y por tanto en el desarrollo económico.

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO] (2024) las actividades propias del espacio rural suelen tener un sesgo de género: los hombres por lo general se concentran en los cultivos lucrativos¹ o migran como trabajadores temporales o permanentes, aunque hoy en día más mujeres rurales emigran en busca de un empleo fuera de sus lugares de origen (FAO, 2024). Sin embargo, las mujeres que se quedan en su lugar de origen llevan a cabo diversas tareas ya que cultivan la tierra familiar para el auto consumo, cuidan el pequeño ganado ya sea procesado o en su forma original-, venden parte de su producción en los mercados locales, realizan trabajos domésticos no remunerados al interior de sus hogares, además del cuidado de la familia, con lo que llevan

¹ Los cultivos lucrativos son aquellos que generan ingresos y son rentables como el jitomate, café, fresa, etc. (Biodiversidad Mexicana, 2023). <https://www.biodiversidad.gob.mx/>

a cabo extensas jornadas laborales que se naturalizan y normalizan. Esta realidad de las mujeres rurales se combina con su participación en las actividades agrícolas y no agrícolas con la finalidad de garantizar el acceso a la alimentación de sus familias, y a pesar de que su trabajo fuera del hogar es en ocasiones mal pagado y poco cualificado, es fundamental para mitigar la falta de ingresos por aspectos como sequías o inundaciones propias de la actividad agrícola, pero también para enmendar la falta de corresponsabilidad en el hogar.

Ana Güzemes, en una presentación en el IV Foro de ministras, viceministras y altas funcionarias de las Américas, evento organizado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), señaló que:

“En América Latina, las mujeres dedican el triple del tiempo [no remunerado] al trabajo doméstico y de cuidados [...] en comparación al tiempo que le dedican los hombres. Resaltó que, además, existe una brecha importante entre las mujeres en áreas urbanas y rurales, considerando que estas últimas dedican de 3 a 10 horas más que aquellas en zonas urbanas”. En la agricultura, además “existe una fuerte invisibilización del trabajo de la mujer ya que es considerado como una ayuda en vez de trabajo” (CEPAL, 2023).

De acuerdo con la FAO, las mujeres que habitan en las localidades rurales representan una cuarta parte de la población en el mundo. Además, ellas producen el 50% de los alimentos a nivel mundial, los transforman y preparan. La participación de la mujer en la fuerza de trabajo agrícola es de aproximadamente 20% en América Latina (FAO, 2024).

En México, hay 64.5 millones de mujeres, y 21.1% habitan en localidades rurales. Además, de los 11.4 millones de hogares donde las mujeres son las jefas de familia el 16.2% se ubica en alguna zona rural (INEGI, 2020).

Mientras que en el Estado de México habitan más de 8 millones de mujeres, un millón 149 mil 732 viven en zonas rurales, esto representa el 13.8% de la población femenina. De acuerdo con datos del INEGI las mujeres dedicadas a alguna actividad del campo o que se considera parte de este sector, son 879 mil 770, quienes “ayudan” a sus familiares, como sus esposos o padres, en las labores de producción (Secretaría del Campo, 2024).

El Censo Agropecuario de 2022 indica que en la entidad mexiquense 54 mil 721 mujeres son productoras agrícolas. El 75% de las mujeres campesinas de la entidad son mayores de 12 años y su rol en actividades primarias y conservación de los recursos naturales de sus comunidades es fundamental (Secretaría del Campo, 2024). Las mujeres rurales y campesinas del Estado de México contribuyen a la producción de alimentos que llegan a los hogares de las familias, así como a preservar la cultura que da identidad a las comunidades mexiquenses.

Así entonces, la agricultura familiar² propicia una multifuncionalidad de actividades que va desde producir alimentos, preservar la biodiversidad, conservar y compartir conocimientos tradicionales desde un saber-hacer generacional hasta contribuir a la resiliencia de las personas (FAO, 2019). ¿Y quién es la protagonista de esta actividad? La mujer rural.

2 La agricultura familiar es una forma de clasificar la producción agrícola, forestal, pesquera, pastoril y acuícola gestionada y operada por una familia y que depende principalmente de la mano de obra familiar, incluyendo tanto a mujeres como a hombres (FAO, 2019).

Vamos ahora a centrarnos en la comunidad objeto de estudio de esta investigación, San Antonio Acahualco, perteneciente al municipio de Zinacantepec en el Estado de México, donde de acuerdo con el Censo de Población y Vivienda de 2020, la población era de 17 mil 709 habitantes de los cuales 9 mil 78 son mujeres, equivalente a un 51% de la población, y 3 mil 158 son económicamente activas (INEGI, 2020).

De acuerdo con el plan de Desarrollo Municipal, el Municipio de Zinacantepec ha presentado un crecimiento de población desproporcionado lo que ha propiciado que algunas de sus localidades pasen de un carácter rural a urbano, sin embargo hay otros casos como el de San Antonio Acahualco, donde –a pesar de tener un número de población mayor a los 2 mil 500 habitantes y estar demarcada dentro de un contexto urbano se encuentra un grupo de mujeres conformadas en una asociación llamada *Tonaem Acahualli*, cuya principal actividad económica es la producción agrícola de hortalizas y algunas verduras; actividad que además de otras finalidades también ha propiciado una alimentación característica del medio rural.

Y la alimentación es concebida como una de las actividades humanas más importantes y significativas para perpetuar la vida misma; a su vez, como hecho cultural es un proceso que contiene una serie de prácticas, hábitos, saberes y costumbres que forman parte de un aprendizaje que es construido y legitimado socialmente. La alimentación es considerada un hecho cultural complejo en el sentido que abarca desde aspectos biológicos hasta culturales a lo largo del tiempo (Aguilar, 2014).

Hacemos un paréntesis en este punto para diferenciar entre los conceptos *alimentarse* y *alimentación*; el primero hace referencia concretamente a la acción de ingerir cualquier tipo de alimento con la finalidad de saciar el hambre y la alimentación refiere específicamente al grupo de alimentos que son seleccionados con ciertas características (IMSS, 2015).

Desde una mirada antropológica se concibe la alimentación –o bien el hecho de alimentarse– como un acto social que tiene una organización y un sentido cultural. Por lo tanto, se puede inferir que la comida refleja modos de vida inmersos en una cultura. Además, lo comestible se determina de acuerdo con la cultura que elige los alimentos disponibles en el medio ecológico y económico; es decir, las preferencias de los alimentos que se consumen respecto a los que no recaen en una selección ligada a lo cultural. Esto es aprendido y/o enseñado mediante relaciones sociales que interiorizan incluso gustos, placeres y significados, con lo que se fomenta una identidad particular y local (Douglas, 1998). A lo largo de la historia, la alimentación ha sido el centro de la propia vida. Desde la lucha para conseguir los alimentos y poder subsistir, hasta la creación de una propia identidad social a través de las tradiciones gastronómicas (Hernández, 2013).

Los alimentos también fomentan e intensifican relaciones sociales de amistad, alianza y proximidad entre quienes integran un grupo; asimismo, también pueden generar divisiones, castigos o incluso enfermedades (Palma *et al.*, 2020). Además, la alimentación puede adjudicar cierto nivel de pertenencia a un determinado grupo, por lo que es una característica para identificarse entre los individuos al interior de una sociedad o sector (Goody, 1982).

Ahora bien, el entorno y el nivel socioeconómico son determinantes del comportamiento alimentario porque inciden en la disponibilidad, la accesibilidad y las preferencias. La alimentación en las comunidades rurales tiene como principales canales de abastecimiento los tianguis, tiendas de abarrotes y la agricultura familiar. Así la dieta en los hogares rurales se basa principalmente en alimentos como el frijol, maíz, huevo, verduras, frutas, y en algunas ocasiones se incorpora la carne para ciertos guisos.

Construir saberes y generar identidad; el poder de la alimentación en el medio rural

Para Yurén et al. (2005), los saberes son las formas en las que se exteriorizan y objetivan los aprendizajes logrados y los conocimientos construidos. Debido a que los aprendizajes son procesos internos en los sujetos, la exteriorización se da mediante los saberes; es decir, una vez que el aprendizaje o conocimiento es compartido se convierte en un saber (Fortoul, 2017). El aprendizaje para la construcción de saberes se trata de la experiencia particular de cada persona. En el caso de las mujeres que forman parte del grupo objeto de este estudio, este aprendizaje ha sido fundamental e informal, proveniente de fuentes familiares y comunitarias, que en los últimos años se ha nutrido de un aprendizaje más formalizado en instituciones de gobierno que les han aportado conocimientos relacionados con la atención de los suelos, la prevención de plagas, el envasado para la conservación de alimentos y la posibilidad de producir alimentos nuevos, que no habían sembrado antes y que podían incorporar en sus prácticas agrícolas y alimentarias.

Los saberes tradicionales, también llamados sabiduría popular o conocimiento campesino, son todos aquellos conocimientos adquiridos de manera empírica, a través de miles de años por los pueblos antiguos, para el aprovechamiento óptimo de los recursos disponibles en su medio, desde la domesticación de plantas y animales y la invención de herramientas de trabajo, hasta la selección de variedades (Argueta, 1997).

Por lo tanto y ya que se trata de conocimientos adquiridos a través del tiempo, es posible inferir que la construcción de saberes agrícolas está en constante acrecentamiento y hoy en día no sólo los hombres son los constructores de este bagaje de conocimiento, sino que cada vez hay mayor participación de las mujeres, sobre todo cuando se trata de saberes adquiridos y puestos en práctica para la transformación de los productos agrícolas y la forma de alimentarse y alimentar a su familia, hechos que a su vez propician una identidad cultural ya que por naturaleza propia los seres humanos nos integramos de alguna manera con el entorno cuando comemos y por lo que comemos, y de esta manera adquirimos una identidad dentro del grupo con el que la comida se comparte.

La forma de alimentación de los hogares rurales es entonces consecuencia de la construcción de saberes, particularmente de las mujeres; aquellos saberes que se construyen a partir de la siembra, cosecha y transformación de los productos agrícolas y que nutre y satisface la necesidad de alimentarse, pero al mismo tiempo es parte de una alimentación con características particulares tales como alimentos libres de agroquímicos, mayor consumo de verduras y hortalizas, etc.

El concepto *identidad* se ha vuelto cada vez más relevante ya que es un componente pilar de la vida social y que permite la interacción entre las personas y les da sentido a sus acciones (Jenkins, 2014); en otras palabras, según Jenkins, sin identidad no habría sociedad. Por su parte, Alejandro Pimienta señala que “la identidad es reconocerse en algo que tal vez sólo en parte coincide con lo que efectivamente uno es”. La identidad resulta de transformar un dato en valor (Pimienta, 2007). Por tanto, la búsqueda de las identidades locales es una vía muy vasta para comprender las relaciones sociales del presente. La identidad local crea comunidad que se fundamenta en la localidad y la experiencia histórica común (Pimienta, 2007). Y este grupo de mujeres crea comunidad al posicionar productos agrícolas de su territorio, al representar ese territorio en espacios de venta y comercialización de productos, y al abrir espacio en ámbitos de gobierno a través de la participación en programas contenidos en políticas públicas de apoyo e impulso al campo.

El ámbito rural mexicano, con sus formas de vida particulares, también es parte de la cultura nacional. En ese medio rural las mujeres han organizado, aceptado y reproducido expresiones de vida para su adaptación al medio y, con ello, han generado ambientes, historias, creencias, productos, gastronomía, etc., que les permiten, de forma muy distintiva, su estabilidad dentro de la comunidad; es decir, tienen una identidad dentro de un grupo. La UNESCO señala que la identidad debe entenderse como “el conjunto de referencias culturales por el cual una persona, individual o colectivamente, se define, se constituye, comunica y entiende ser reconocida en su dignidad” (Lozano, 2022).

A partir de este entramado conceptual las mujeres rurales se van configurando, primero, como un ser, como una persona y en México por su condición constitucional. Al haber nacido en el país tienen derechos y obligaciones como ciudadanas. Como mujeres encuentran su esencia e identidad propia, personal y colectiva, no de forma aislada, sino en las permanentes relaciones materiales y simbólicas que establece con los hombres, la familia, la educación, las costumbres, las actividades y tradiciones rurales, etc., lo cual, en un sistema cultural integral, se conforma en su “mundo rural” (Lozano, 2022).

Ahora bien, en México predomina un gran porcentaje de territorio rural. Esto permite el desarrollo de las actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras, gastronómicas, herbolarias, textiles, entre otras, las cuales proporcionan una identidad singular a cada entidad, región o comunidad rural. En gran parte, la diferencia entre las zonas rurales del territorio mexicano, en términos de desarrollo social y geográfico, se hacen visibles por medio de muchas de estas manifestaciones culturales (Lozano, 2022).

La identidad local se puede entender entonces como el sentimiento que une de manera homogénea al propio ser y que lo lleva a identificarse con unas y otras personas, bajo una cualidad o característica y que les permite sentir orgullo.

La identidad local se construye sobre dos dimensiones:

1. La historia: memoria viva de un grupo humano, que se reconoce en las huellas de un pasado. continuidad y ruptura entre el pasado, el presente y el futuro.
2. El territorio: espacio significativo para el grupo que lo habita, generando una relación en un nivel profundo (Pimienta, 2007).

En la identidad local un elemento fundamental es el espacio (territorio); el espacio territorial íntimo y cercano donde se desarrolla la mayor parte de las actividades del ser humano. En este lugar habitan los familiares, las amistades cultivadas con un especial vínculo afectivo, la comunidad definida en términos territoriales y de relaciones humanas, comunidad con la cual la persona siente vínculos de pertenencia (González, 2004).

Son muchas las evidencias de que es la identidad local la más arraigada en los seres humanos. La Encuesta Mundial de Valores muestra cómo las identidades locales superan los sentimientos de identidad nacional y la identidad planetaria. Por ello resulta importante que las comunidades locales se reconstituyan ya que cuando un individuo se siente partícipe de una comunidad y sabe que allí es apreciado y valorado, su autoestima crece, pero también crece su compromiso con esa comunidad y trata de conocerla, de cuidarla y de mejorarla (González, 2004).

Bajo estos principios de identidad local, así como la construcción de saberes a partir de la agricultura familiar es como surge la asociación de productoras rurales Tonaem Acahualli, que tienen como actividad los cultivos agroecológicos que se caracterizan principalmente

por no usar agroquímicos y ser producciones familiares a pequeña escala. En este sentido las mujeres han acercado a sus familias a la producción como modo de aporte al ingreso familiar, pero también como práctica de cuidado de la tierra y de la forma en que se alimentan, visibilizando la importancia de los tiempos y saberes requeridos para cultivar y procesar alimentos para la ingesta familiar.

El trabajo de campo, el territorio y las personas participantes.

Abordaje metodológico.

Para el diseño metodológico realizamos una operacionalización de los conceptos teóricos en torno a los cuales se desarrolló este trabajo, tales como lo rural, la alimentación, la construcción de saberes y la identidad local, mismos que se abordan desde una perspectiva social. Una vez realizada la revisión literaria y teniendo identificado el grupo de mujeres objeto de estudio de la investigación se desarrolló la perspectiva metodológica.

De acuerdo con Fernández, investigar cualitativamente consiste en conocer, registrar, narrar y divulgar la información sobre la expresión sociocultural de los comportamientos y relaciones de los actores que participan de la realidad o fenómeno que es objeto de estudio (Fernández, 2017).

En las ciencias sociales investigar cualitativamente va más allá del estudio de las realidades. Es por eso que el enfoque dado a la investigación parte de esta ciencia, permitiéndonos así escuchar a las personas, analizar lo que hacen e interpretar lo que construyen, haciendo uso de herramientas como la entrevista e historia de vida, con lo que de manera sistemática se recoge información a través del lenguaje y de las relaciones entre actores, para después analizarla, sintetizarla e interpretarla desde la posible objetividad de su significado (conceptos) y el sentido subjetivo del mismo (discursos) siempre en relación con un contexto histórico, conceptual y sociocultural (Fernández, 2017).

Así, el enfoque cualitativo dio pie a un diálogo intersubjetivo entre la parte investigadora y la realidad estudiada, recuperando experiencias, obteniendo nuevos significados, simbolismos y percepciones que han permitido comprender mejor, que es como las mujeres de esta comunidad, pertenecientes al grupo Tonaem Acahualli, han construido saberes y una identidad local a partir de su actividad agricultura y su alimentación.

Desde esta perspectiva se establece el marco con las condiciones necesarias para justificar los tres procesos de atribución de significados y de generalización de interpretaciones: a) Preconcepción, b) Comprensión actual y c) Interpretación (Wittrock, 1989).

La población considerada para esta investigación está conformada por cuatro mujeres productoras agrícolas rurales y por dos hombres, quienes juntos conforman la asociación Tonaem Acahualli, por lo tanto, se tiene una población de seis personas dedicadas a la agricultura familiar; es decir, en pequeña escala, en la comunidad de San Antonio Acahualco, municipio de Zinacantepec, Estado de México. Con este grupo se realizó un trabajo de un año, entre agosto de 2024 y agosto de 2025, mediante reuniones grupales y acercamientos individuales, acompañamiento en tianguis y actividades de venta de productos. La metodología que se decidió emplear fue entonces de corte cualitativo, con el apoyo de entrevistas semiestructuradas que permitieran la obtención y transformación de datos obtenidos de los procesos (cualitativos) de significación como percepciones, valoraciones y necesidades del

grupo en torno del valor de la alimentación, las tradiciones, saberes e identidades que construyen alrededor de la misma comunidad, y su lugar como mujeres productoras agrícolas.

La unidad de análisis se determinó con base en un muestreo no probabilístico ya que fue elegida conforme al tema de estudio deseado, a la facilidad de acceso a las personas que participaron y la posibilidad de traslado al lugar de estudio. Por lo tanto, se consideró un muestreo de individuos seleccionados. Aunado a esto contamos con la ayuda de un informante clave quien nos dio un breve contexto y nos acercó al grupo de mujeres.

De nuestros resultados: ¿quiénes son y cómo construyen saberes las mujeres agricultoras de Tonaem Acahualli?

Construir saberes a partir de un proceso de alimentación es una acción que las mujeres del grupo Tonaem Acahualli de la comunidad de San Antonio Acahualco han hecho durante años de manera empírica, pero que con plena consciencia han validado y revalorizado como parte de un bagaje de conocimientos que pueden ser transmitidos a través del tiempo y que además les ha permitido construir una identidad como grupo.

Las mujeres de Tonaem Acahualli

TONAEM (Tianguis Orgánico Natural y Artesanal del Estado de México) Acahualli (del náhuatl: Hierbas secas y grandes) es una asociación conformada de manera formal desde el 2015, que surgió a partir de la donación de micro túneles (usualmente, estructuras de plástico que tienen una medida de 60 m² formadas por arcos, que se utilizan para proteger las plantas a fin de favorecer su desarrollo) y capacitación en el tema de agricultura ecológica³, por parte del gobierno, dirigida a mujeres y familias rurales de la comunidad.

La asociación en sus inicios en 2015 estaba conformada por 29 mujeres, pero con el paso del tiempo el grupo se fue reduciendo debido a diversas situaciones como la falta de tiempo por sus múltiples actividades del hogar y a que los hijos e hijas de estas mujeres aún eran o son pequeños(as) con lo que el tiempo de atención y cuidado que requieren es mayor.

³ La agricultura ecológica es un sistema de producción agrícola basado en la utilización de procesos y recursos naturales, no se emplean productos químicos (por ejemplo, fertilizantes o plaguicidas) ni organismos genéticamente modificados (OGMs) con el fin de obtener alimentos más saludables y nutritivos. Al tiempo que se protege la fertilidad del suelo, se evita la propagación de plagas y se respeta el medio ambiente.

Imagen 1. Mujeres integrantes de Tonaem Acahualli



Fuente: Archivo propio

Actualmente el grupo se conforma por cuatro mujeres: 1) La señora Julia con 70 años es la de mayor edad, quien junto con su esposo Néstor son dos de las personas clave para llevar a cabo la venta quincenal en el jardín del palacio municipal, ya que ellos se encargan de resguardar la carpa que se utiliza porque son los propietarios del vehículo para transportarla y además transportar a las demás mujeres del grupo. La señora Julia, además de vender las hortalizas y verduras frescas, también prepara para la venta alimentos listos para el consumo como: tamales de acelgas o pimientos, ceviche de romanesco, tortillas de nopal, tortitas de espinaca, etc., 2) La señora María de Jesús, quien también ha mostrado ser una pieza fundamental, sobre todo en los aspectos emocional, de abastecimiento y organizacional, ya que es ella quien ejerce mayor influencia en la toma de decisiones del grupo, pero también contiene o apoya a las demás en situaciones de incertidumbre. De las integrantes del grupo, ella es la que más variedad de productos lleva al mercado para vender. 3) La señora Catalina Hernández es la más joven del grupo, con 56 años. Ella es la más tranquila y pasiva a la hora de ofrecer sus productos. Aunque le gusta y disfruta vender, no le es tan fácil socializar como a las demás. Es la única del grupo que además de hortalizas y verduras también cultiva zarzamoras, con las que algunas veces elabora mermeladas que además de utilizar para el autoconsumo también lleva a vender. 4) Ingeniera Guadalupe, quien tiene una función más de apoyo externo, ya que si bien cuenta con un micro túnel y produce hortalizas, no participa en las ventas debido principalmente a que ocupa una plaza como funcionaria pública, a cargo del desarrollo agropecuario del municipio. Su aporte al grupo consiste en el acompañamiento y ayuda para el acceso a apoyos de asistencia técnica en la producción,

suministro de semillas, animales y plántulas (por mencionar algunos), así como la invitación continua a eventos de venta y exposición.

Estas cuatro mujeres plasman el perfil de lo que es una “mujer rural” ya que su principal actividad es la agricultura a pequeña escala, traspatio o familiar. Además, cumplen con su función de amas de casa, mamás, esposas y cuidadoras, con lo que sus días inician desde muy temprano y generalmente son las últimas en ir a la cama. Las desigualdades de género se acentúan en los espacios rurales. Además, elementos como la educación, vivienda, acceso a servicios públicos y de salud distan mucho de articular con “lo urbano”. que de acuerdo con el INEGI es la designación que tiene la localidad de San Antonio Acahualco.

Los saberes locales de las mujeres rurales de San Antonio Acahualco

Los saberes locales se encuentran siempre situados y se desarrollan en territorios concretos. Así, las mujeres del grupo Tonaem Acahualli han construido saberes desde lo local; es decir desde su propia trinchera que es su hogar, en donde además de ser amas de casa, mamás, abuelas, esposas y las principales cuidadoras de los hijos(as), participan en una actividad de suma relevancia para el hogar: la agricultura familiar.

En un inicio la agricultura familiar y la ganadería se realizaban siempre en pequeña escala como parte de las actividades características y propias de un lugar rural, y sólo para el autoconsumo. Desde este momento ya se construían saberes agrícolas, cuando no sólo los hombres sino también las mujeres hacían uso de los recursos naturales, de tal manera que en lo posible fueran mejor aprovechados para la preparación de los alimentos que se consumían al interior del hogar, inclusive utilizando algunas hierbas con fines medicinales.

Sin embargo, con la aceptación de los micro túneles, aunado a la capacitación, fueron las mujeres quienes protagonizaron el proyecto de cultivos agroecológicos y así comenzaron un camino donde aprendieron a sembrar otro tipo de hortalizas, a mejorar la calidad, a ofrecer y vender. Se aventuraron a salir de sus hogares y en la búsqueda de más espacios para la venta de sus productos, visitaron los mercados de otros municipios durante dos años, con lo que atrajeron mayores ingresos a su hogar, pero además adquirieron aprendizajes y herramientas para su crecimiento personal. Dicho en palabras textuales de la señora Mari, “salir a vender a otros lugares ha sido la experiencia más bonita y me dejó muchas satisfacciones y aprendizajes”, disfruto vender, no me veo haciendo otra cosa, pienso que sembrar es un trabajo que no voy a dejar de hacer. (Bernal y Montes de Oca, 2025).

Estas mujeres se enfrentaron a retos personales, puesto que a pesar de sentir miedo de salir de sus hogares a ofrecer sus productos sin saber cómo hacerlo, y de la incertidumbre de si lo harían bien o no, se arriesgaron y se dieron cuenta de sus fortalezas como vendedoras. La señora Mari, por ejemplo, es una experta. Disfruta vender y explicar las características de sus productos e inclusive de dar algunos consejos culinarios aprendidos a través del tiempo y que al momento de ser compartidos se convierten en saberes.

En este trayecto, de 2015 a la fecha se han construido saberes en cuanto a la preparación y cuidado de la tierra para mejores resultados, transformación de los productos agrícolas dispuestos también para la venta, conocimiento técnico acerca de los cultivos, descubrimiento de nuevos productos para sembrar, conservación de las hortalizas, comercialización y ventajas diferenciadoras de un producto agroecológico vs. un agropecuario. Todo esto a partir del conocimiento empírico que la práctica les ha dejado.

Y por supuesto, tratándose de saberes que surgen a partir de una actividad característica del territorio que habitan, se construyó una identidad local en cada una de ellas, es decir ellas se saben pertenecientes no sólo a San Antonio Acahualco, sino también a la asociación que constituyen y con la que hay un vínculo de cariño.

El papel de las mujeres en la construcción de saberes a través de la alimentación y la agricultura

El trabajo con las mujeres nos permite plantear que las estrategias que adoptan quienes se dedican a la agricultura familiar para generar o diversificar sus ingresos al hogar suelen ser de género: los hombres por lo general se concentran en los cultivos lucrativos o migran como trabajadores temporales o permanentes, aunque hoy en día más mujeres rurales emigran en busca de un empleo fuera de sus lugares de origen (FAO, 2024). Sin embargo, las mujeres que se quedan llevan a cabo diversas tareas ya que cultivan la tierra familiar para el auto consumo, cuidan el pequeño ganado, ya sea procesado o en su forma original, y venden parte de su producción en los mercados locales. Son amas de casa, lo que implica trabajos domésticos no remunerados, además del cuidado de la familia al interior del hogar, con lo que llevan a cabo jornadas laborales excesivas que se naturalizan y normalizan; lo que es una realidad es que las mujeres rurales participan en las actividades agrícolas y no agrícolas con la finalidad de garantizar el acceso a la alimentación de sus familias, pero en ocasiones también para enmendar la falta de corresponsabilidad en el hogar (Barrón y Román, 2025).

El papel de la mujer en el trabajo agrícola es protagónico, ya que, si bien no es su principal y única labor, son ellas quienes han mantenido los micro túneles en funcionamiento y no sólo eso, además salen de sus hogares a vender sus productos y en algunos casos los transforman con la finalidad de no desperdiciar nada; la construcción de conocimiento en los procesos que hoy en día se llevan a cabo desde el momento en que deciden qué es lo que se va a sembrar de acuerdo a la temporalidad de los productos, pasando por el cuidado de la plántula y posteriormente de la planta, la cosecha, y la preparación para la venta, son saberes que si bien fueron facilitados a través de la capacitación, con el paso del tiempo han cambiado y se han adecuados a las necesidades y estilo de vida de cada una de estas mujeres.

Los saberes tradicionales son muy importantes para el sostenimiento de la vida en los espacios rurales, debido precisamente al estilo de vida que los caracteriza. Hablemos entonces de la forma de alimentarse que es tan diferente a la de las zonas urbanas, ya que en estos espacios se tiene un mayor consumo de leguminosas, cereales y grasas, productos que se producen en sus propias casas y por sus propias manos. Aunado a esto las cuatro mujeres participantes de esta investigación refirieron que también tienen gallinas ponedoras, con lo que el huevo también es un ingrediente en su dieta. En ese sentido los saberes permiten que el estilo de vida característico en estos espacios se transmita por generaciones y de esta manera se sostenga en el tiempo.

Imagen 2. Origen de los alimentos para el auto consumo



Fuente: Archivo propio, 2025.

La actividad agrícola promueve un fortalecimiento de la identidad local, ya que es parte integral de la cultura y tradiciones locales con lo que se promueve la conservación de los conocimientos ancestrales y por lo tanto, la conexión con el territorio, ya que de esta actividad se genera un sentimiento de orgullo de dos formas: 1) personal, cuando se habla de la experiencia de cada individuo al interior del hogar (agricultura familiar) y 2) grupal, cuando se habla de la asociación (TONAEM), generando entonces un sentimiento de hermandad y apoyo mutuo ya que se sienten identificadas unas con otras.

Algunos comentarios finales

Rosset y Altieri (2017) destacan que los sistemas agrícolas tradicionales se han desarrollado a lo largo de siglos mediante la interacción cultural y biológica, apoyándose en la sabiduría acumulada por las comunidades rurales en su relación con el entorno, sin recurrir a insumos externos, capital ni conocimientos científicos. En contraste, Denevan (1995) señala que la agroecología busca fusionar estos saberes tradicionales con conocimientos de disciplinas modernas, como la ecología y la agronomía, generando un enfoque integrado que combina prácticas ancestrales con herramientas científicas contemporáneas (Morales, 2024).

En el marco del trabajo realizado con la asociación Tonaem Acahualli, integrada por mujeres dedicadas a la producción y comercialización de alimentos, se observa que su labor agrícola se ha desarrollado mediante un modelo de agricultura familiar campesina que ha evolucionado a lo largo de sus trayectorias vitales. Dicho modelo incorpora recientemente prácticas agroecológicas sostenibles y rescata saberes tradicionales que fortalecen su identidad comunitaria. Estos procesos organizativos también impulsan la conformación de redes sociales con diversos sectores y fomentan el intercambio de conocimientos tanto empíricos como científicos.

A partir de estas experiencias colectivas e individuales, las integrantes han perfeccionado competencias en organización, producción, transformación y comercialización, generando saberes que forman parte de su vida cotidiana y cuya transmisión a hijas, hijos, nietas y nietos constituye un eje fundamental de su acción comunitaria. Los resultados indican que

el grupo de mujeres ha logrado combinar los conocimientos enseñados por madres y abuelas junto con los provenientes de actores externos a través de capacitaciones y asistencia técnica. No obstante, no han podido encontrar en el trabajo agrícola una fuente de ingresos segura, digna y sistemática. En parte por las limitaciones que el contrato de género establece, y en parte por las restricciones estructurales que la economía impone. En futuras líneas de investigación encontramos que es posible continuar en al menos cuatro dimensiones:

Desde el plano de la comunidad se resalta la importancia de analizar la forma en que, mediante una postura sostenible en lo social y en lo cultural, es viable brindar a las comunidades la posibilidad de decidir qué y cómo producir, comercializar y consumir alimentos con base en la pequeña y mediana producción, buscando mecanismos para acercar a las y los pequeños productores a las economías tradicionales y la posibilidad de encarar al mercado; la generación de formas de auto subsistencia y generación de ingresos que permitan diversificar las rentas dentro del hogar.

Desde el plano de la historia visibilizamos y reivindicamos que trabajar con mujeres rurales implica no sólo nombrar las tareas de cuidado no remunerado, a las cuales dedican más de la mitad de su tiempo, su rol en la producción de alimentos y en la conservación de los ecosistemas naturales, entre otras tareas, sino también situarlas en los campos de poder que perpetúan su subordinación estructural frente a los retos del mundo rural actual y, sobre todo, preguntarnos cómo fortalecer su autonomía económica, su representación y participación en la toma de decisiones, así como su acceso a oportunidades de desarrollo. Implica también ubicar su papel central en la reproducción cotidiana de la vida y de las familias que vienen de siglos de tradición cultural, económica, política e histórica.

Desde el plano de la alimentación hemos estado trabajando en recuperar cómo es que las lógicas y dinámicas agroecológicas cobran sentido y sientan las bases para el desarrollo socioeconómico en comunidades rurales como San Antonio Acahualco, donde la agricultura combina los conocimientos heredados generacionalmente y los aprendidos en los últimos años, y donde los recursos son limitados para apuntalar actividades de venta y comercialización de productos. Y de esta forma rastrear la historia de estas mujeres, su vínculo con la tierra, el papel de las mujeres que estuvieron antes que ellas y transmitieron conocimientos, prácticas ancestrales y valor por las tradiciones, integrando conceptos nuevos para estas mujeres como la soberanía alimentaria que en sus cotidianidades se vincula con la apuesta por la soberanía alimentaria.

Desde el plano rural analizamos la dinámica territorial, incorporando la estructura productiva (los sectores productivos, la disponibilidad de recursos) las instituciones que podemos denominar “formales” y políticas públicas, las instituciones “informales” (las prácticas culturales que construyen significados y relaciones) y los actores y coaliciones sociales (las personas, los movimientos sociales). El trabajo de cuidados adquiere particularidades en los contextos y poblaciones en que se desarrolla. Así, por ejemplo, en los espacios rurales el peso de los condicionantes y mandatos socioculturales es mayor, por la proximidad física de las familias y porque el mercado laboral está menos desarrollado que en los espacios urbanos, lo que hace que se oculten las inequidades de género, al mismo tiempo que las profundizan.

Referencias consultadas

- Aguilar Piña, P. (2014). Cultura y alimentación. Aspectos fundamentales para una visión comprensiva de la alimentación humana. *Anales de Antropología*, 48(1): 11-31. DOI: 10.1016/S0185-1225(14)70487-4
- Argueta Villamar, A. (1997). *Epistemología e historia de las etnociencias. La construcción de las etnociencias de la naturaleza y el desarrollo de los saberes bioecológicos de los pueblos indígenas*. Tesis de Maestría, Facultad de Ciencias. UNAM.
- Ávila Sánchez, H. (2005). *Lo urbano-rural, ¿nuevas expresiones territoriales?* Cuernavaca: UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias.
- Ayuntamiento de Zinacantepec. (2020). *Plan de desarrollo municipal 2022-2024; Zinacantepec*. Comité de Planeación para el Desarrollo del Estado de México. https://copladem.edomex.gob.mx/sites/copladem.edomex.gob.mx/files/files/pdf/Planes%20y%20programas/Mpales-2022-2024/Zinacantepec_PDM_2022_2024.pdf
- Barrón Álvarez, G. y Román Reyes, R. P. (2025) Mujeres rurales y su papel en la construcción de saberes locales a partir de la agricultura familiar. *Piezas de Evidencia*, 1(2): 48-55. <https://pievidencia.uaemex.mx/article/view/25217>
- Bernal Beltrán, T. y Montes de Oca, E. (2025). *Bibliografía Histórica del Estado de México Tomo III*. El Colegio Mexiquense A.C.
- Castellano Álvarez, F. J., Castro Serrano, J. y Durán Sánchez, A. (2019). El concepto de medio rural: dificultades y perspectivas. *Espacios*. 40(14): 16-25. <https://www.revis-taespacios.com/a19v40n14/19401416.html>
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe [CEPAL] (2023). Las mujeres rurales son clave para la construcción de una sociedad del cuidado, plantea la CEPAL. Nota informativa CEPAL, 4 de septiembre 2023.
- <https://www.cepal.org/es/notas/mujeres-rurales-son-clave-la-construccion-sociedad-cuidado-plantea-la-cepal>
- Denevan, W. M. (1995). 2 Prehistoric agricultural methods as models for sustainability. In *Advances in plant pathology*, 11: 21-43. DOI: 10.1016/S0736-4539(06)80004-8
- Douglas, M. (1998). *Estilos de pensar: ensayos críticos sobre el buen gusto*. Barcelona: Gedisa.
- Fernández Riquelme, S. (2017). Si las piedras hablaran. *Metodología cualitativa de investigación en ciencias sociales. La Razón Histórica*, (37): 4-30. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6329448&orden=0&info=link>
- Fortoul Ollivier, M. B. (2017). Los distintos tipos de saberes en las escuelas: su relevancia en la formación de sujetos. *Revista del Centro de investigación de la Universidad La Salle*, 12(47): 117-140. DOI: 10.26457/recein.v12i47.1067
- González Cruz, F. (2004). Lugarización, globalización y gestión local. *Polis Revista Latinoamericana*, (7) 1-14. <https://journals.openedition.org/polis/6222>
- Goody, J. (1982). *Cooking, cuisine and class; a study in comparative sociology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hernández, E. (2013, 16 de octubre). *La alimentación como identidad cultural. La reina de los mares*. <https://doi.org/10.58079/tkmg>
- Instituto Mexicano del Seguro Social [IMSS] (2015). *Nutrición*. México: Gobierno de México. <https://www.imss.gob.mx/salud-en-linea/nutricion>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2020). *Cuéntame de México; Población Rural y Urbana*. Aguascalientes: INEGI. https://cuentame.inegi.org.mx/descubre/poblacion/rural_urbana/

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2024). *¿Qué hay en las localidades rurales de México?* Aguascalientes: INEGI. https://en.www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/889463915119.pdf
- Jenkins, R. (2008). *Social identity*. 3 ed. Oxfordshire: Taylor & Francis.
- Lozano Torres, M. (2022). *Con manos de mujer; mujeres rurales de Río Grande, Zacatecas, México: valoración a partir de sus identidades, saberes y tradiciones en la vida cotidiana como patrimonio cultural inmaterial*. Zacatecas: Universidad Autónoma de Zacatecas “Francisco García Salinas”. <http://ricaxcan.uaz.edu.mx/jspui/handle/20.500.11845/3065>
- Morales Becerril, M. (2024) *Diseño de estrategias de comercialización de hortalizas del grupo Tonaem Acahualli en San Antonio Acahualco, para impulsar capacidades organizativas, territoriales, ambientales y productivas*. Tesis de Maestría en Agroindustria Rural, Desarrollo Territorial y Turismo Agroalimentario. Instituto de Ciencias Agropecuarias y Rurales, Universidad Autónoma del Estado de México.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO] (2019). *Decenio de las Naciones Unidas para la agricultura familiar 2019-2028; Plan de acción mundial*. Roma: FAO. <https://www.fao.org/family-farming/detail/es/c/1195620/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO] (2024). *Plataforma de conocimientos sobre agricultura familiar: Las mujeres rurales y la agricultura familiar*. Roma: FAO. <https://www.fao.org/family-farming/themes/ruralwomen/es/>
- Palma Tenango, M. Á., Chávez Arellano, M. E., Pérez Villalba, E. y Santos Cervantes, C. (2020). La alimentación como hecho cultural: una construcción socioalimentaria en el contexto mexicano. *Graffylia, revista de la Facultad de Filosofía y Letras*. 4(8): 8-19
- Pimienta Betancur, A. (2007). La configuración de la identidad local y la diversidad cultural: El caso Caucasia. *Palobra*, (8): 60-77. <http://hdl.handle.net/10495/5730>
- Rosset, P. M., y Altieri, M. A. (2017). *Agroecology: science and politics*. Manitoba: Fernwood.
- Secretaría del Campo, Estado de México. (2024). *Mujeres rurales contribuyen a la producción de alimentos y preservación de la identidad mexiquense*. Toluca. <https://secampo.edomex.gob.mx/node/589>
- Wittrock, M. C. (ed.) (1989). *La investigación de la enseñanza I. Enfoques, teorías y métodos*. Barcelona: Paidós.
- Yurén T, Navia C. y Saenger C. (coords.), (2005). *Ethos y autoformación del docente: análisis de dispositivos de formación de profesores*. Barcelona: Pomares, 2005.