

REVISTA
**POLÍTICAS
PÚBLICAS**

Vol.

17

N°2

julio-diciembre de 2024

ISSN-E Revista Políticas Públicas: 0718-462X.

Departamento de Gestión y Políticas Públicas
Facultad de Administración y Economía



REVISTA
POLÍTICAS PÚBLICAS



DICYT
Apoyando a
la Comunidad
Investigadora

EFFECTOS UNILATERALES DE LAS FUSIONES HORIZONTALES Y ESTRUCTURA INDUSTRIAL BANCARIA (PERÚ, 2000-2019)

MIGUEL HILDEBRANDO PISFIL CAPUÑAY

Magíster en Economía mención Métodos Cuantitativos

Economista en Universidad Nacional San Marcos

mpisfilc@unmsm.edu.pe

ID-ORCID: 0000-0002-3548-7467

Resumen

Desde la perspectiva de la Organización Industrial, se estudian los efectos unilaterales de las fusiones horizontales y su relación con la estructura industrial bancaria en Perú. La teoría y la política de competencia sobre la materia, condensada en las legislaciones antimonopolio de Estados Unidos y Europa, han inspirado la legislación sobre control previo de las concentraciones empresariales en Perú (Ley N°31.112 de 2021). Al aplicarse al mercado bancario, jerarquizado en bancos líderes y seguidores y haciendo uso de un modelo de datos de panel para el período 2000-2019, se destacan hallazgos estadística y teóricamente aceptables sobre la significación del poder de mercado, los costos relativos y las fusiones horizontales en la estructura industrial bancaria de este país.

Palabras clave: fusiones horizontales, efectos unilaterales, poder de mercado, concentración industrial, sistema bancario.

Abstract

Unilateral Effects of Horizontal Mergers and Banking Industrial Structure (Peru, 2000-2019)

This article studies the unilateral effects of horizontal banking mergers in Peru and their relationship with industrial structure from an Industrial Organization perspective. Competition theory and policy in the area, encapsulated in U.S. and European antitrust laws, have inspired the legislation applicable to the previous analysis of business concentrations in Peru (Law 31.112, effective since 2021). Using the structure of the banking market, categorized

by leading and follower banks, and a cross-sectional data model for the period 2000-2019, the study highlights statistically and theoretically significant inferences about market power, relative costs, and horizontal mergers in the banking industry structure.

Keywords: Horizontal Mergers, Unilateral Effects, Market Power, Industrial Concentration, Banking System.

Hasta 2019, Perú estaba entre los cinco países en el mundo (y el único en Sudamérica) sin una ley de Fusiones Horizontales o Control Previo de Concentraciones Empresariales que se ajuste a la política de competencia que rige la actividad industrial en el mundo. Las leyes de competencia aplicables a las fusiones horizontales datan del siglo XIX. La ley y la experiencia de política antimonopolio más antigua es la conocida *Ley Sherman* de 1890 en Estados Unidos. Si bien esta norma no contenía una sección expresa dedicada a la política de fusiones horizontales, sí prohibía expresamente la formación de *trusts* por los severos impactos negativos en las condiciones de competencia y el mayor dominio de mercado que imponían las grandes empresas (en particular, en la industria petrolera). A partir de la *Ley Clayton* y la creación de la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos (FTC), ambas de 1914, se han formulado los principios, fundamentos y procedimientos de control de las fusiones horizontales que reducen competencia. Son preceptos legales que han inspirado a las legislaciones de la Comunidad Económica Europea, desde 1989, y al resto del mundo, incluyendo América Latina.

Las *Horizontal Merger Guidelines* HMG (Directrices sobre Fusiones Horizontales), en Estados Unidos, se promulgaron en 1968, con cambios importantes en 1982, 1992 y 2010, además de revisiones menores en 1984 y 1997. Desde su aparición en la legislación de 1992, los efectos unilaterales —definidos como los efectos «poder de mercado» y «ganancias de eficiencia», mutuamente compensatorios— fueron revisados para brindar mayor orientación empírica a las investigaciones y prácticas antimonopolio. Antes de 1992, la evaluación de fusiones se centró en los efectos coordinados (post-fusión); así, el mayor cambio en la aplicación de fusiones, entre 1992 y 2010, fue el ascenso de los efectos unilaterales como la teoría de los efectos competitivos adversos que las Agencias persiguen con mayor

frecuencia. En los últimos años, la mayoría de las investigaciones de fusiones de la Autoridad de Competencia (y el Departamento de Justicia) en aquel país se han enfocado en los efectos unilaterales. Esta práctica ha generado un considerable nuevo aprendizaje económico sobre estos efectos, cambios que también se han irradiado a las legislaciones y la política de competencia del resto del mundo.

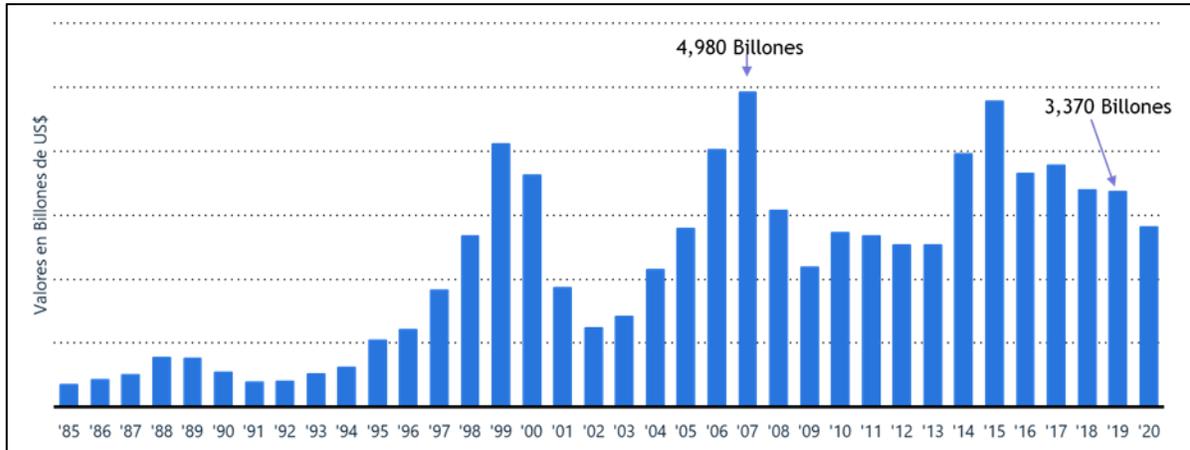
Las HMG, con el cambio de 2010, propiciaron la actualización y un mejor tratamiento de los efectos unilaterales en múltiples dimensiones. Una de ellas es la presunción del daño a la competencia vía aumento de precios (análisis de competencia estática): esta se extendió a la evaluación del impacto competitivo en la actividad innovadora (análisis de competencia dinámica). Otra ha sido la afinidad de las Agencias con los modelos cuantitativos como fuente de mayor credibilidad para sus decisiones, lo que ha permitido legitimar más ampliamente el modelado en la comunidad antimonopolio (Miller y Shau, 2020; Valletti y Zenger, 2021). Lo anterior significa que la evaluación previa a la fusión toma prestadas herramientas predictivas de la economía y la estadística para analizar lo que probablemente sucederá si se produce una fusión en contraste con lo que probablemente sucederá si no ocurre (Yang, 2018). La nueva legislación de 2023, sobre control previo de fusiones horizontales, viene con cambios importantes en los umbrales de concentración, sin perjuicio de hacer prevalecer, como es tradicional, las presunciones estructurales en el enfoque.

La importancia de las fusiones y, en general, de los procesos de consolidación empresarial se puede evidenciar en la Figura 1. Allí, se presentan cifras absolutas de los procesos de fusiones y adquisiciones en el mundo desde 1985 al 2020. Estos procesos, en el rubro bancario internacional, muestran una dinámica secuencial de «ola de fusiones» horizontales, siguiendo a VanHoose (2022). Además de estos guarismos globales, se puede indicar que las fusiones se concentran territorialmente. Así, en tres grandes regiones y sus consiguientes centros financieros principales de Estados Unidos, Europa y Asia Pacífico, se han concentrado, hacia 2019, el 89,8% de todas las operaciones globales. Latinoamérica representa un 2,4% de las operaciones a nivel global. Las fusiones y adquisiciones del sector financiero, incluyendo las bancarias (*Mergers and Acquisitions*, acrónimo de M&A), lideraron

en 2019 las adquisiciones globales, representando el 23,6% del total mundial, vale decir, casi una cuarta parte de todas ellas (ver Figura 2).

Figura 1

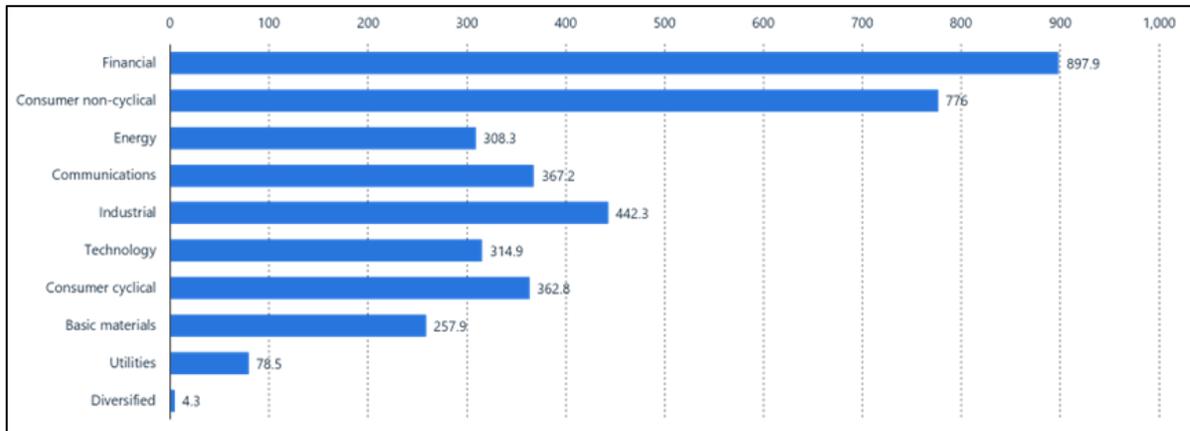
Valor de fusiones y adquisiciones en el mundo (en billones de US\$)



Nota. Fuente: adaptación propia de *Value and Acquisitions Worldwide from 1985 to 2020 (in billion U.S. dollars)* en Statista (2021, p. 2).

Figura 2

Valor de fusiones y adquisiciones en el Mundo por sectores (en billones de US\$)



Nota. Fuente: adaptación propia de *Value and Acquisitions Worldwide from 1985 to 2020 (in billion U.S. dollars)* en Statista (2021, p. 4).

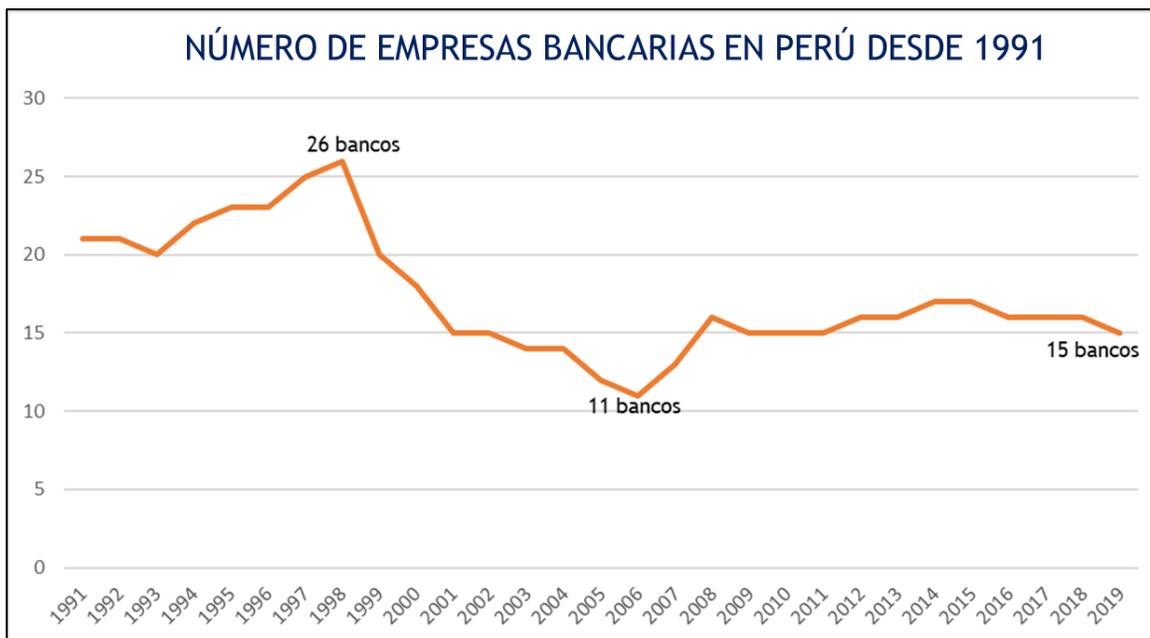
En Perú, la legislación y la práctica antimonopolio cuenta con apenas tres años de ejercicio. Se trata de una de las economías en desarrollo con alta exposición a la globalización de los mercados e inversión internacional en industrias extractivas. Perú registra, a nivel

de Latinoamérica, una importante actividad de fusiones y adquisiciones (en número de operaciones y valor en US\$) después de Brasil, México, Argentina, Chile y Colombia. Las operaciones más significativas ya han ocurrido, por ejemplo, en la industria de bebidas¹, en la periodística² y en las cadenas de medicamentos más grandes del mercado —a fines de 2017—. Son fusiones horizontales que han dado paso a la formación de mercados imperfectos del tipo oligopólico, con alto poder de mercado y potenciales y significativos riesgos anticompetitivos. De haber contado con una ley de control preventivo, dichas fusiones podrían haber ameritado el escrutinio de las autoridades de política de competencia, exigiendo a las empresas participantes de estas fusiones el cumplimiento de ciertas condiciones de adecuación antes de la autorización, con aplicación de remedios de mercado o estructurales.

El caso de la industria bancaria peruana, durante el periodo de estudio 2000-2019, es significativo. Hacia el 2000, estuvo conformada por 15 bancos, después de un prolongado proceso de consolidación y saneamiento iniciado en la década de 1990 (con una nueva ley de bancos y de compañías de seguros), cuyo punto álgido se alcanzó hacia 1997-1998 con 26 entidades, lo que se evidencia en la Figura 3. Hacia el 2000, mejoraron sustancialmente las condiciones macroeconómicas, se amplificaron los mercados y emergieron nuevos jugadores. Fue aquí cuando se produjeron varios procesos de fusiones horizontales bancarias (ver Tabla 1) que, dados los umbrales usualmente aceptados en las prácticas de autorización (por ejemplo, a partir de las HMG), hubieran constituido objeto de control previo. En general, la ausencia de esta política de competencia y su relajamiento normativo provocaron problemas de funcionamiento en la estructura de los mercados financieros, extensivo a otros sectores industriales, comerciales y de servicios, elevando la concentración industrial y con probables repercusiones significativas en la eficiencia y competencia sectorial.

¹ Como es el caso de los treinta años de consolidación del grupo Backus y Johnston en el rubro cervecero. También está el caso de Coca Cola con Inka Kola.

² La Empresa Periodística Nacional S.A. (EPENSA) y el Grupo «El Comercio» en 2013.

Figura 5*Cantidad de bancos comerciales (1991-2019)*

Nota. Fuente: elaboración propia.

Tabla 1*Fusiones horizontales de bancos en Perú (2000-2019)*

Período*	Evento de Fusión Bancaria
2001 II	Interbank fusiona a Latino
2001 IV	Financiero (Pichincha) fusiona a NBK Bank
2003 I	Crédito del Perú fusiona a Santander-Central Hispano
2005 I	Crédito del Perú fusiona a Bank Boston Perú
2006 II	Wiese Sudameris fusiona a Sudamericano
2009 I	Scotiabank fusiona Banco de Trabajo
2015 II	Scotiabank fusiona cartera minorista de Citibank
2015 IV	MiBanco fusiona a Edyficar

Nota. *Año y trimestre. Fuente: elaboración propia.

Conforme a la experiencia internacional y la teoría económica, antes de autorizarse se espera que las fusiones horizontales produzcan dos efectos que se caracterizan por una compensación entre dos fuerzas. Por un lado, el efecto de poder de mercado, el cual es inherente a una fusión, ya que elimina a una empresa titular del mercado y crea una nueva entidad de mayor tamaño; con ello, se presiona a mayores precios y márgenes post-fusión,

afectando el bienestar de los consumidores; de esta forma, los mayores márgenes abren la posibilidad de atracción a la entrada de una nueva empresa potencial competidora más adelante. Por otro lado, el efecto ganancia de eficiencia, el cual se relaciona con las sinergias que produce la fusión, la baja de costos y la probable reducción de los precios y de los márgenes, mejorando el bienestar de los consumidores: aquí se reducen las posibilidades de entrada de nuevas empresas. Son fuerzas mutuamente compensatorias: la primera es una fuerza atractiva al ingreso de nuevas empresas y la segunda impulsa la salida de empresas establecidas.

En un enfoque dinámico, con distinción de los ajustes temporales (en uno, dos o tres años desde el evento de fusión, por ejemplo) en la estructura industrial, el predominio de una u otra de estas dos fuerzas (principalmente, el poder de mercado) puede ejercer impactos en la estructura de los mercados y, por tanto, su análisis también debe aplicar al mercado bancario. Entonces, las preguntas más importantes a formular y esclarecer son cuál de las fusiones horizontales ocurridas en la industria bancaria durante el período 2000-2019 han producido significativos efectos en la estructura industrial bancaria en Perú, cuál de los efectos unilaterales ha predominado y qué importancia tienen los efectos de las fusiones bancarias con predominio de los efectos «poder de mercado».

Con lo anterior, este es el primer estudio de este tipo para la industria bancaria peruana. Aspira a servir de referencia base para estudios semejantes en otras actividades industriales, enriqueciendo este campo de la teoría de la organización industrial (OI), estudiado con renovado interés con Carl Shapiro (2010, 2021) como el más contemporáneo y principal exponente de las presunciones estructurales en la legislación universal. Lo anterior es en franco contraste con las proposiciones originarias de Oliver Williamson (1968) sobre las ganancias de eficiencia, en su ensayo seminal *Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs* y posteriores. Ambas son las líneas fundacionales de los estudios sobre la materia.

Aspectos teóricos

En el estudio de las concentraciones empresariales y, particularmente, en el análisis de las fusiones horizontales y de sus efectos previos (efectos unilaterales) y posteriores (efectos de coordinación), existe una fina línea que separa la política de competencia de la política de regulación (Motta, 2018). Esto puede hacerlas indistinguibles en el ejercicio de las agencias de competencia o de los tribunales cuando toman decisiones de autorizar o desautorizar las fusiones.

Por su parte, por su alta complejidad, el análisis de las fusiones horizontales es la aplicación más desarrollada de la economía de la OI en el dominio de la política de competencia. Las pautas modernas de fusiones reflejan un enfoque de consenso, aun cuando las carencias son más numerosas y graves de lo que se reconoce (Kaplow, 2021). En este sentido, Miller y Sheu (2021) consideran que los asuntos relacionados con el modelado y las estimaciones por desarrollar deben reconocer las limitaciones analíticas de su uso y sólo ha de permitir medir con cierto grado de solvencia sus impactos. Esto pues constituye un paso importante en lograr inferencias trascendentes en materia de fusiones horizontales, lo que se busca aquí aplicar a la banca peruana.

Fusiones horizontales

Las fusiones impactan sobre la estructura del mercado, la organización de las empresas y en su interacción en el mercado. Una fusión horizontal puede dar origen a un líder del mercado, y una «ola de fusiones» horizontales en este último concentra la oferta en unas cuantas empresas, mientras las fusiones verticales tienen el potencial de volver más eficientes los procesos, otorgando a la empresa un arma estratégica del tipo RRC (por su acrónimo, *Raises Rivals' Cost*)³. La fusión de conglomerados facilita a las empresas la diversificación del riesgo al enfrentar la incertidumbre de los agentes proyectada a la fluctuación de los ingresos corporativos; también brinda exclusividad en los beneficios potenciales que producen la

³ Es una estrategia de competencia modelizada por Salop y Scheffman (1983) para entender los efectos anti-competitivos potenciales que encierran los pactos de exclusividad vertical. Estos terminan elevando el poder de mercado en perjuicio de rivales, lo cual podría afectar al bienestar de consumidores (mayores o precios o reducción de producción).

consecuente vinculación y el empaquetamiento de productos, por ejemplo, o simplemente da paso a la formación de un «imperio» con un centro de control financiero alineado con la estrategia del adquirente. Así, las fusiones horizontales, verticales y de conglomerado, en principio, son señales de mercado que revelan el control corporativo —entendido como un proceso de ajuste de las malas a mejores gestiones lucrativas para los propietarios de las empresas. Las motivaciones o la razón fundamental para que los bancos crezcan vía fusiones es el aumento del valor para los accionistas. Así, la consolidación bancaria es coherente con este objetivo si la fusión aumenta los beneficios previstos, o si reduce los riesgos para accionistas adversos a estos (VanHoose, 2022).

Partiendo de un análisis de las fusiones horizontales para un mercado oligopólico con características similares a las del modelo básico de Cournot (1838), se produce «la paradoja de la fusión». Este es modelo seminal formulado por Salant, Switzer y Reynolds (1983), cuya implicancia analítica se supera levantando los supuestos restrictivos del modelo; por ejemplo, añadiendo condiciones más realistas de asimetría de costos, liderazgo de empresas fusionadas (tiempo y dinámica) o la diferenciación de productos (variedades y calidad) que posibilitan y evidencian más la rentabilidad de los procesos de fusión emprendidos por las empresas. En esta línea del análisis, la teoría sostiene que, conforme a las condiciones del modelo básico de Cournot (cuando las empresas enfrentan una función de demanda lineal por bienes sustitutos perfectos y operan con costos marginales y unitarios constantes), se genera una paradoja de las fusiones, el *free-riding*, donde las empresas no fusionadas (*outsiders*) se benefician —alcanzando mayor cuota de mercado, mejores precios e incremento de utilidades— y no los consumidores ni las empresas partícipes del proceso de fusiones (a menos que constituyan un monopolio). Además, para que existan incentivos a la fusión entre M empresas, en este modelo con $N > M$ y $M \geq 2$ se exige que al menos el 80% de las empresas lo haga, lo cual sería observado por las Autoridades de la Competencia (AC).

La teoría de fusiones permite demostrar que, en un mercado imperfecto del tipo Cournot, cuando las empresas operan con costos distintos, sea si existe la posibilidad de eliminar duplicidades en el uso de costos fijos y bajar su participación en la composición de los costos totales (Salinger, 2005) o sea si la fusión reduce los costos variables, la fusión entre una

empresa de costos altos y otra de costos bajos será rentable siempre que la desventaja de costos de la empresa menos eficiente sea suficientemente grande. Este asunto es vital para entender las razones de las AC al no asignar *a priori* credibilidad a los argumentos de las empresas interesadas en fusionarse, según los cuales el caso de fusión en evaluación generará «ganancias por eficiencia» suficientemente compensatorias del efecto «poder de mercado» que una AC evalúa como daño anticompetitivo. Esta particular condición de rentabilidad de la fusión horizontal se resuelve conceptualmente cuando al juego de tipo Cournot le incorporamos el tiempo, vale decir, la dinámica de la interacción entre las empresas seguidoras que participan de la fusión para alcanzar el estatus de las líderes; también se extiende cuando las empresas compiten con productos diferenciados. Estas son estrategias de competencia que caracterizan a la banca.

En un modelo de liderazgo del tipo oligopolio de Stackelberg, se puede demostrar que, a una primera fusión entre empresas (conformando una nueva líder), le sigue una secuencia de fusiones entre empresas no fusionadas aún. Estas evitan comportarse como seguidoras, buscando fusionarse para actuar como líderes también, provocando una serie de interacciones estratégicas entre las rivales. Este es el origen de la ola de fusiones (*efecto dominó*). Se puede sostener que, en cualquier circunstancia, la fusión se convierte en una estrategia dominante y, haciendo abstracción de la intervención de las AC, las empresas seguidoras lo harán (Pepall, *et al.*, 2006; 2011; 2014); no obstante, esto no ocurre por razones de ahorro de costos o por intención de desarrollar nuevos productos. Esto sucede más bien porque la fusión confiere, a quienes lo hacen, el estatus de líderes (Scherer, 2014) o la ventaja de ser el primero de los jugadores en mover la variable estratégica en la industria (cantidades, publicidad, inversión anticipada, I+D). Esta línea del análisis es seguida por Nilssen y Sørgaard (1998), Fauli-Oller (2000; 2002) y Salvo (2010), quienes proponen un modelo de juego de fusiones en la forma secuencial que otorga mayor verosimilitud a la teoría y al análisis económico de las fusiones horizontales. Si a estos procesos industriales, que adquieren la forma de juegos repetidos, les incorporamos no solo asimetría de costos entre las empresas sino también características de diferenciación vertical (por calidad) entre sus productos, hay condiciones para construir modelos de juegos secuenciales de fusiones de un gran número de

empresas establecidas, con resultados de fusiones pertinentes desde el punto de vista de la teoría en su comprensión de la práctica industrial (vale decir, de los procesos reales de concentraciones empresariales materia de evaluación de las AC). A pesar de los distintos escenarios de mercado en donde las fusiones horizontales serán rentables de forma natural, también pueden resultar anticompetitivas (Sørgard, 2009; Farrell y Shapiro, 2010).

Efectos unilaterales de fusiones horizontales

Los efectos unilaterales son efectos surgidos por fusiones que alteran las estrategias de equilibrio de las empresas en juegos de oligopolio de una sola vez (Werden y Froeb, 2005; Werden, 2008). Los efectos unilaterales de las fusiones emergen en juegos de oligopolio de una sola vez con equilibrios de Nash no cooperativos, incluidos los modelos clásicos de competencia imperfecta por cantidades o capacidades de Cournot (1838), de competencia por precios con productos diferenciados de Bertrand (1888), y de mercados con una empresa dominante de Forchheimer (1908) —desarrollado por Hannesson (1998) y aplicado a mercados de competencia imperfecta en donde las empresas líderes son quienes fijan el/los precio/s y la franja competitiva de pequeñas empresas siguen el precio dado. Siguiendo a Werden y Froeb (2005), en el oligopolio de Bertrand, por ejemplo, una fusión que combina dos marcas competidoras de un producto de consumo diferenciado y no reduce los costos conduce necesariamente a aumentos de precios unilaterales, aunque sólo sean aumentos «pequeños». La interacción entre rivales de reacción a las variaciones conjeturales de precios se condensa en las típicas funciones de mejor respuesta (FMR) o curvas de reacción de un juego simultáneo de estrategias complementarias de Bertrand con productos diferenciados, ampliamente estudiadas por la teoría de la OI. El término «unilateral» indica que la empresa fusionada persigue por su lado su propio interés.

En general, la competencia entre empresas crea externalidades estratégicas porque, al maximizar las ganancias, las empresas toman medidas que reducen las ganancias de las rivales. Es decir, las fusiones internalizan tales externalidades al permitir que las empresas fusionadas persigan la maximización conjunta de beneficios a la manera de Chamberlin (Miller y Sheu, 2020). En la mayoría de los modelos que buscan capturar estos efectos

unilaterales se producen aumento de precios, disminución de producción y reducción del excedente de los consumidores y del excedente total, a menos que el cambio en estos incentivos estratégicos se compense con ganancias de eficiencia específicas producto de la fusión. Las AC se encargan de dimensionar el daño a la competencia y trasladan la carga de proceso demostrativa de las eficiencias a las partes interesadas en la aprobación de la fusión horizontal.

La prueba *Small but Significant Non-Transitory Increase in Price* (SSNIP) del monopolista hipotético y el análisis CLA (*Critical Loss Analysis*) son el enfoque actual para la definición del mercado de productos relevante. El propósito esencial de la SSNIP consiste en cuantificar la sustituibilidad de los productos y las relaciones sustitutivas entre ellos. El CLA aparece en las HMG 2010 para complementar al SSNIP. Después de la determinación del mercado relevante, es pertinente definir las cuotas de mercado y calcular los índices de concentración de Herfindahl y Hirschman (HHI). A partir de este primer nivel, se pueden establecer bases analíticas para evaluar las fusiones, generar presunciones estructurales sobre sus posibles efectos y realizar modificaciones de umbrales de concentración (HHI y Δ HHI antes y después de una fusión) para reflejar la práctica de las AC con mayor precisión. A esto se refiere el concepto de efectos coordinados, relacionados con la evaluación *ex-post* de los riesgos de colusión entre jugadores del mercado, vale decir, después de autorizada y concretada la fusión de empresas. Entonces, con el uso de paneles y umbrales de HHI y su variación, se puede medir el efecto de una fusión a criterio de las AC en general. Las HMG 2010 establecen umbrales de concentración industrial de forma tal que se presumirá que una fusión es anticompetitiva si el HHI post-fusión supera los 2500, y el cambio en el HHI pues Δ HHI > 200⁴. Miller y Sheu (2020) sostienen que la primera de estas condiciones detecta los efectos coordinados y las preocupaciones sobre el potencial daño a la competencia, en tanto que la segunda condición detecta los unilaterales. De requerirse mayor escrutinio, la evaluación de las AC comprende el dimensionamiento de los efectos unilaterales. Las probables decisiones son autorizar o no autorizar la fusión en cuestión. También pueden exigir

⁴ Corresponde advertir que las HMG se renovaron en julio de 2023. Una evaluación y comparación en Shapiro (2024).

la adopción de correctivos para después determinar su autorización con condiciones; en tal caso, se aplican las siguientes correcciones:

- Correcciones de Comportamiento. Aquellas con base en que los precios no pueden aumentar más de cierto porcentaje en n años.
- Correcciones Estructurales. Aquellas que se realizan mediante venta de activos, por parte de algunas de las empresas a fusionar, a un competidor.
- Error Tipo I. Alguna de las AC realizó una intervención innecesaria.
- Error Tipo II. Alguna de las intervenciones de alguna AC fue insuficiente.

El desarrollo analítico de estas proposiciones teóricas y la modelización se observan en Werden y Froeb (2005), Dutra y Sabarwal (2020), Miller y Sheu (2020), Valetti y Zenger (2021) y Loertscher y Marx (2021), entre otros autores, para entornos de oligopolio de Bertrand con productos diferenciados y de Cournot para productos indiferenciados.

Modelo teórico

Del inicio, se formula el Modelo Básico del Oligopolio de Cournot, con N empresas compitiendo en un mercado de bienes indiferenciados que se representan por una función de demanda lineal en su forma inversa $P(Q) = a - bq$; considerando que las empresas operan con costos marginales constantes (c). Dados estos supuestos de demanda y costos, se establecen las condiciones de la interacción estratégica entre las empresas mediante un juego secuencial en dos etapas: primero, las decisiones de entrada; segundo, las decisiones de producción. La solución a este juego bietápico se expresa en los siguientes términos. En la primera etapa, las empresas deciden ingresar al mercado: una empresa opera en el mercado si su beneficio cubre el costo F (costo de instalación y competencia con el resto de empresas), de manera que:

$$\pi = (P(Q) - c_i)q_i - F \geq 0 \quad (2.1)$$

En la segunda etapa, las empresas determinan simultáneamente su producción. Este juego se resuelve por el método de *induction backward*, es decir, resolver la segunda etapa

aplicando la condición de primer orden con respecto a la producción de cada empresa. Bajo los supuestos de simetría, se halla la producción de equilibrio de una empresa, es decir, la mejor respuesta de los jugadores al movimiento de producción de rival(es)⁵:

$$q = \frac{(a-c)}{b(N+1)} \quad (2.2)$$

En equilibrio, siguiendo el enfoque de la OI sobre decisiones estratégicas de las empresas, se puede sostener que una empresa obtiene más producción si (1) el tamaño del mercado aumenta, (2) los costos marginales disminuyen, y/o (3) la demanda se vuelve más elástica. Es importante destacar que el modelo muestra que, a nivel de empresa, un mayor número de estas reduce la producción, las ganancias y el precio, en cambio, a nivel agregado aumenta la producción y la competencia de la industria. Si las ganancias disminuyen con el mayor número de empresas, se infiere que el número de empresas en el mercado N está limitado.

El juego esbozado se resuelve en la primera etapa utilizando la simetría en los costos de configuración, de donde el número N de empresas de equilibrio a obtener es⁶:

$$N = \frac{(a-c)}{\sqrt{bF}} - 1 \quad (2.3)$$

Así, siguiendo a Siebert (2019), el número de empresas de equilibrio N dependerá de los determinantes del mercado: (1) el costo fijo de entrada o de instalación F ; (2) los niveles de eficiencia (c); (3) la sensibilidad a los cambios en la demanda, expresado por (b); y (4) el tamaño del mercado, expresado por (a).

El propósito de este trabajo consiste en probar los efectos post-fusión en el número de empresas, distinguiendo entre el impacto de las fusiones dominadas por el poder de mercado y el otro impacto producto de las fusiones dominadas por la ganancia de eficiencia

⁵ El supuesto de simetría de las empresas en c es consistente con los modelos probados ampliamente en el análisis de entrada estándar enfocados en el número de empresas de equilibrio.

⁶ Se debe tener en cuenta que, al emplear la simetría en F entre empresas para determinar el número de empresas en equilibrio, se ajusta el procedimiento seguido en distintas investigaciones y modelos de competencia estudiados en la teoría de la OI.

en la estructura del mercado. Para este propósito, se utiliza la solución del juego propuesto en el modelo teórico, al cual se aplica logaritmos en ambos lados y se obtiene:

$$\ln(N + 1) = \ln(a - c) - \left(\frac{1}{2} \ln(b) + \frac{1}{2} \ln(F) \right) \quad (2.4)$$

Metodología

El modelo (2.4) precedente se aplica, con data de la industria bancaria en Perú organizada en períodos trimestrales, a cada uno de los quince bancos vigentes durante 2000-2019. Se utilizan técnicas econométricas de datos de panel para explorar patrones de comportamiento y de impacto en las condiciones de entrada que provocan las fusiones horizontales en la banca peruana, reforzadas con pruebas de robustez.

El análisis se enfoca en cada una de las ocho fusiones horizontales ocurridas en la actividad bancaria del 2000 al 2019. Debe precisarse que los 15 bancos múltiples estudiados están supervisados por la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS), conforme a las Normas Universales de Basilea. No se incluye a bancos que cerraron agencias y operaciones, ni representaciones de bancos internacionales (mediante oficinas sucursales del exterior) que actúan en nichos corporativos específicos en el país.

Como se observa en Tabla 2, a cada banco se atribuye un número del 1 al 15. Organizados en 80 periodos trimestrales, se obtiene un total 1.200 observaciones. Al ordenarlos de esta forma, se puede transformar los datos para cada banco sobre los 80 trimestres en 20 años. Las ventajas, que no se encuentran en otras estructuras de datos, son: primero, con tantas observaciones de los mismos bancos se controla sobre las variables (características de interés de todos los bancos), lo que facilita la inferencia causal permitiendo el análisis; segundo, se destaca efectos dinámicos en el comportamiento o en la toma de decisiones, por ejemplo, en la distinción de los efectos en tiempos —de uno, dos o tres años desde la ocurrencia de una fusión bancaria— en los procesos de fusiones horizontales en general y en aquellas en donde predominan el efecto poder de mercado.

Tabla 2*Listado de instituciones estudiadas y su codificación*

Codificación	Institución Bancaria
1	Banco de Crédito del Perú
2	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
3	Scotiabank
4	Interbank
5	Mibanco
6	Banco Interamericano de Finanzas
7	Banco Pichincha (ex Banco Financiero)
8	Banco GNB
9	Citibank
10	Banco Falabella
11	Banco Santander
12	Banco de Comercio
13	Banco Ripley
14	Alfin Banco (ex Banco Azteca del Perú)
15	Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú*

Nota. *Anteriormente, Banco Cencosud y Caja Rural de Ahorro y Crédito CAT. Fuente: elaboración propia.

Junto con lo anterior, los hitos de fusiones horizontales considerados para el presente estudio se encuentran en Tabla 3. Con todo, se puede comprender la incorporación de variables dummy al modelo econométrico aquí planteado.

Incorporación de variables *dummy* en modelo

La incorporación de variables *dummy* en los datos de fusiones, en general, y de fusiones con poder de mercado, en particular, permite establecer estimaciones e interpretaciones de los efectos dinámicos de estas fusiones. En otras palabras, se trata de estimar los efectos diferenciales en el tiempo (un año, dos o tres años) sobre la entrada de nuevos competidores y salida de otros establecidos en la industria bancaria. Se emplea el procedimiento sugerido por Farrell y Shapiro (2010) para determinar los tipos de fusiones horizontales bancarias dominadas por el efecto poder de mercado y por el efecto ganancia de eficiencias. Estos pues darán forma a las variables *dummy* antedichas. La integración de estos resultados de medición para la banca peruana se exhibe en la Tabla 4.

Tabla 3

Hitos de fusiones horizontales en la industria bancaria por trimestre (2000-2019)

Tri- mes- tre	Pe- ríodo	Crédi- tos Direc- tos*	Nú- mero de Bancos	HHI	En- trada de Bancos	Sali- das de Ban- cos	Descripción
2000 II	2	11.741	19	1487	0	1	Salida de Banco Orión.
2000 III	3	11.408	18	1515	0	1	Salida de Banco Serbanco.
2000 IV	4	11.658	18	1559	0	0	En diciembre 2000, BCRP retira a NBKBank de la CCE por falta de liquidez.
2001 I	5	10.563	18	1638	0	0	Bancos de Comercio, Continental, Financiero, Interbank, Latino, NBK, Nuevo Mundo y Sudamericano se acogen a Programa de Transferencia Temporal de Cartera por Bonos del Tesoro Público.
2001 II	6	10.896	17	1651	0	0	En abril 2001, fusión de Banco Latino con Interbank.
2001 IV	8	10.773	15	1610	0	1	En diciembre 2001, fusión de NBK con Banco Financiero. En octubre 2001, liqui- dación de Banco Nuevo Mundo.
2003 I	13	10.585	14	1912	0	0	En febrero 2003, Banco de Crédito del Perú adquiere el 100% de acciones del Banco Santander Central Hispano.
2005 I	21	11.147	13	1947	0	0	En enero 2005, fusión del Banco del Crédito del Perú al Bank Boston-Perú.
2005 IV	24	12.734	12	1959	0	1	Liquidación del BNP-Paribas-Andes.
2006 II	26	14.327	11	1964	0	0	En mayo 2006, fusión del Banco Sudamericano con Banco Wiese Sudameris. También origen de Scotiabank en Perú.
2006 III	27	14.628	11	2107	1	0	En agosto 2006, ingreso del HSBC; autorización de la SBS en octubre.
2007 II	30	18.741	12	2170	1	0	En junio 2007, Financiera CMR se convierte en Banco Falabella.

2007 IV	32	22.306	13	2190	1	0	0	En octubre 2007, reincorporación de Banco Santander.
2008 I	33	24.512	14	2105	2	0	0	En enero 2008, inicio de operaciones de Banco Azteca del Perú. En marzo 2008, inicio de operaciones de Deutsche Bank.
2008 II	34	25.769	16	2107	1	0	0	En abril 2008, Financiera Ripley se convierte en Banco Ripley. En mayo 2008, adquisición de Banco de Trabajo por Scotiabank.
2009 I	37	28.835	15	2039	0	1	1	En enero 2009, SBS autoriza funcionamiento de CrediScotia Financiera por adquisición de mayo 2008.
2012 III	51	52.873	16	2119	1	0	0	En agosto 2012, ingreso de Banco Cencosud.
2013 III	55	58.330	16	2073	0	0	0	GNB Colombia adquiere HSBC y cambia de nombre.
2014 I	57	62.154	17	2061	1	0	0	En febrero 2014, ingresa Banco Industrial y Comercial de China.
2015 II	62	66.436	17	2036	0	0	0	En mayo 2015, SBS autoriza la fusión de la cartera de tarjetas de crédito de Citibank con Scotiabank.
2015 IV	64	66.429	17	2035	0	0	0	En noviembre 2015, fusión de Mibanco con Financiera Edficar.
2016 III	67	68.685	16	2020	0	1	1	En julio 2016, SBS autoriza la liquidación de Deutsche Bank.
2019 I	77	81.225	15	2002	0	1	1	En marzo 2019, Cencosud se convierte en Caja Rural de Ahorro y Crédito CAT Perú.
		Promedio	15	1963				
			Suma	8	7			

Nota. *En millones de US\$. Acrónimos: BCRP; Banco Central de Reserva del Perú; CCE: Cámara de Compensación Electrónica; HSBC: The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation. SBS: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú y AFP. Fuente: elaboración propia.

Tabla 4*Fusiones horizontales en la industria bancaria (2000-2019)*

Impacto de Fusiones	Período	t=4	t=8	t=12	Caso de Fusión
<i>Merger (t-x)</i>	2001 II	1	1	1	Interbank fusiona a Banco Latino
	2001 IV	0	1	1	Banco Financiero fusiona a NBK Bank
	2003 I	0	1	1	Banco Crédito del Perú fusiona a Banco Santander-Central Hispano
	2005 I	0	1	1	Banco Crédito del Perú fusiona a Bank Boston Perú
	2006 II	0	0	1	Wiese Sudameris fusiona a Banco Sudamericano
	2009 I	0	0	0	Scotiabank fusiona a Banco de Trabajo
	2015 II	1	1	1	Scotiabank fusiona cartera minorista de Citibank
	2015 IV	0	0	0	MiBanco fusiona a Edyficar
<i>MPMerger (t-x)</i>	2003 I	0	0	0	Banco Crédito del Perú fusiona a Banco Santander-Central Hispano
	2005 I	0	1	1	Banco Crédito del Perú fusiona a Bank Boston Perú
	2006 II	1	1	1	Wiese Sudameris fusiona a Banco Sudamericano
	2009 I	0	0	0	Scotiabank fusiona a Banco de Trabajo
	2015 II	0	0	0	Scotiabank fusiona cartera minorista de Citibank

Nota. Merger(t-x) refiere a nuevas fusiones bancarias; MPMerger(t-x) refiere a fusiones de poder de mercado sobre la entrada de nuevas empresas. Fuente: elaboración propia.

Con lo anterior, de los 8 eventos de fusiones bancarias en Perú, en 3 predominaron el efecto de eficiencia, y en 5 el efecto poder de mercado. Se cumplen los comportamientos de mercado previstos por Farrell y Shapiro (2010): cuando predomina el efecto ganancia de eficiencia, en los tres casos de fusiones bancarias se incrementa la cuota de mercado de los bancos fusionados; y, cuando predomina el efecto poder de mercado, en los cinco casos, se reduce la cuota de mercado de los bancos fusionados después de la fusión.

Aplicación del modelo

Con las variables *dummy* descritas, se está en condiciones de probar la bondad del siguiente modelo empírico aplicado:

$$N_{i,t} = \beta_1 \ln(\text{Índice Lerner}_{i,t}) + \beta_2 \ln\left(\frac{\text{Costos Administrativos}}{\text{Activos}_{i,t}}\right) + \beta_3 \text{Fusión}_{t=4} + \beta_4 \text{Fusión}_{t=8} + \beta_5 \text{Fusión}_{t=12} + \beta_6 \text{FusiónPM}_{t=4} + \beta_7 \text{FusiónPM}_{t=8} + \beta_8 \text{FusiónPM}_{t=12} + \epsilon_{i,t} \quad (2.5)$$

Se toma en cuenta la ausencia de información exacta y completa⁷ sobre precios por productos (multiplicidad de tasas de interés para distintos tipos de créditos por perfil de cliente, montos, plazos), elasticidades de demanda, costos y patentes (símil de innovación) por bancos y para el sistema bancario. Así, el modelo de datos de panel para los 20 años del estudio, se incorpora la variable Índice de Lerner para cada uno de los bancos, definido como la relación $\left[\left(\frac{\text{Ingresos}_{i,t} - \text{Costos}_{i,t}}{\text{Ingresos}_{i,t}}\right)\right]$ en valores brutos (abstrayendo el efecto de la carga impositiva y otros condicionantes externos que puedan alterar las estrategias de fusiones). Se destaca el uso del Índice de Lerner como expresión del «poder de mercado» en un enfoque de desempeño más que de estructura (ver Tabla 5).

Los datos de costos asociados a cada uno de los productos financieros (bienes y servicios), en niveles de desagregación tal que potencien las mediciones y enriquezca el análisis, no están disponibles por razones de estrategia de negocios de los bancos⁸. El procedimiento operacional alternativo adoptado resuelve también el problema de la estimación de las elasticidades del precio de la demanda de cada producto financiero que oferta la banca múltiple⁹. El caso de la variable patentes se omite en el modelo empírico por razones de ausencia de información para todo el período.

⁷ Se destaca una de las bondades del modelo consistente en disminuir uno de los problemas de investigación empírica: la carencia de más variables explicativas de la dependiente (Wooldridge, 2009).

⁸ Esta es la principal razón por la cual las AC trasladan la responsabilidad hacia las empresas participantes de ofertas de fusión para que demuestren el impacto de las ganancias de eficiencia del proceso en cuestión. Este tendría que superar al efecto de poder de mercado que las AC presumen como indicador del daño competitivo implícito en las operaciones de fusiones (incluidas las bancarias).

⁹ No se incluye el impacto de las fusiones en otras empresas del rubro financiero sobre el sector bancario: es poco probable que las actividades financieras de otras entidades similares sean independientes de modo que el parámetro asociado resulte significativo. Puede coadyuvar al análisis si el foco de la banca integrada a las

Tabla 5

Valores esperados de los coeficientes de cada variable explicativa

Expresión de Ecuación	Valor Esperado	Descripción de Valor
$N_{i,t} = \beta_1 \ln(\text{Indice Lerner}_{i,t})$	< 0	Se mide por relación de ingresos y gastos totales ($\frac{IT-GT}{IT}$) de cada banco i en período t
$\beta_2 \ln\left(\frac{\text{Costos Administrativos}}{\text{Activos}_{i,t}}\right)$	< 0	Costos bancarios como proporción de total de activos de cada banco i en período t
$\beta_3 \text{Fusión}_{t=4}$ $\beta_4 \text{Fusión}_{t=8}$ $\beta_5 \text{Fusión}_{t=12}$	$] -\infty, 0, \infty [$	< 0: No activa nueva entrada = 0: Activa entrada que reemplaza a fusionada > 0: Activada nueva entrada
$\beta_6 \text{FusiónPM}_{t=4}$ $\beta_7 \text{FusiónPM}_{t=8}$ $\beta_8 \text{FusiónPM}_{t=12}$	{0, 1}	Variables dummy 0: fusión sin predominio de poder de mercado. 1: fusión con predominio de poder de mercado.
$\epsilon_{i,t}$	—	Variable aleatoria medidora de factores no observados en el modelo*.

Nota. *Incluye factores como sub- o sobrestimaciones del total de gastos de representación, impacto fiscal no medido por exoneración de impuestos a servicios financieros, gastos en publicidad orientada a diferenciación de calidad, cambios en negociación de tarifas con grandes proveedores, impacto del entorno tecnológico y financiera. Fuente: elaboración propia.

Por su parte, para modelos de datos de panel propuesto, la práctica usual consiste en elegir entre modelos de efectos fijos y efectos aleatorios, cuya distinción tiene por supuesto clave que «los errores idiosincráticos están incorrelacionados con las variables explicativas en cada periodo de tiempo» (Wooldridge, 2009, p. 498), dígame, sobre el supuesto del estudio respecto al desempeño del factor inobservable ($\epsilon_{i,t}$) (Johnston y Binardo, 2001). En este caso, ajustando la data y siguiendo el procedimiento para obtener resultados relevantes con la prueba de Hausman¹⁰, el criterio determinante aplicado no ha sido estrictamente estadístico sobre las características muestrales respecto al tamaño de la población como se enfoca en Green (1999) y Johnston y Binardo (2001). Al elegir el modelo de efectos fijos

pequeñas y microempresas; sin embargo, en la práctica, los bancos adquieren microfinancieras, o bien, crean financieras especializadas sin integrarlas a su *core banking*. Este es el caso del Crédito del Perú con MiBanco, Scotiabank con Crediscotia, y BBVA con Financiera Confianza: se sostiene que logran mejor gestión de riesgos asociados a cada línea de negocios a través de entidades separadas. Por tanto, no resulta relevante como variable aplicada al presente estudio.

¹⁰ En Anexo 1, se resuelve el problema aplicando *prueba de Hausman*, el cual en todas las estimaciones se determina la preferencia por el modelo de efectos fijos.

después de la prueba de Hausman, se considera de modo determinante que hallazgos y análisis buscados tratan sobre el comportamiento del total de los quince bancos vigentes en 2000-2019 y las conclusiones se relacionan exclusivamente con el sistema bancario. Esta disyuntiva absuelta armoniza con el concepto de mercado relevante bancario que prevalece en este estudio junto con las Directrices sobre Fusiones Horizontales. Esto último pese a que, para algunos autores como Kaplow (2021), resulte un concepto de mercado estrecho, *in stricto sensu*, el sistema bancario es el objeto estudiado. El único precedente empírico en Perú que amerita ser mencionado es el trabajo de Espino y Carrera (2006) quienes eligen, en su estudio sobre la concentración bancaria y el margen de las tasas de interés en la década de 1990, eligen el modelo de efectos fijos en su data panel, asumiendo que los supuestos claves se satisfacen en el tratamiento de la estadística sobre banca comercial (denominación de la actual banca múltiple).

Resultados y discusión

Pruebas de consistencia y resultados de significación global y por variables

La selección del modelo de efectos fijos es sugerida por la prueba de Hausman. Este se utiliza para comparar los estimadores de efectos fijos y efectos aleatorios en modelos de datos de panel. La hipótesis nula (H_0) es: las diferencias entre los estimadores de efectos fijos y aleatorios no son sistemáticas. Si se rechaza la H_0 , el modelo de efectos fijos es preferible al de efectos aleatorios. Los valores de la prueba sugieren la adopción del método de efectos fijos, reduciendo el número de grados de libertad cambiando el total de datos observados de 1.200 a 1.085. No obstante, esto permite obtener estimadores insesgados y probadamente válidos para superar el problema de incorrelación entre los errores y las variables explicativas, que se supera con la prueba de Breusch-Pagan y Cook-Weisberg.

Conforme a la aplicación econométrica, la prueba de Breusch-Pagan y Cook-Weisberg se emplea para detectar la presencia de heterocedasticidad en los residuos de un modelo de regresión, que es el modelo de datos de panel, pero con data longitudinal. La heterocedasticidad se presenta cuando la varianza de los errores no es constante a lo largo de las observaciones y podría afectar la eficiencia de los estimadores y la validez de las pruebas

estadísticas. A juzgar por los resultados, la prueba de Breusch-Pagan y Cook-Weisberg no ha encontrado evidencia significativa de heterocedasticidad en el modelo aplicado a los datos del sistema bancario en su conjunto (15 bancos en total). Así, sugiere que la varianza de los residuos es constante y, pues, valida uno de los supuestos clave de la regresión. Los resultados estadísticos completos se detallan en el Anexo 1.

Al constituir coeficientes estimados confiables, las inferencias derivadas del modelo ajustado para el agregado de bancos son confiables. Todas las pruebas, incluyendo las de multicolinealidad, se han aplicado a los modelos de bancos líderes y de bancos seguidores. Ha sido un ejercicio crucial para asegurar la validez de las conclusiones relacionadas con el impacto del poder de mercado, los costos y las fusiones en el número de entidades del sistema bancario en Perú.

La inferencia más destacable en los resultados del modelo de todos los bancos con pruebas de robustez¹¹ radica en la débil significación del poder de mercado en las variaciones en el número de empresas de equilibrio del mercado bancario. Son las fusiones y los costos administrativos, estos últimos tendencialmente bajos, quienes guardan relación con el número de jugadores en el sistema bancario ¿Estos hallazgos son suficientes para el análisis? Se considera que aún no, pues falta captar un cambio en la característica estructural del sistema bancario ocurrido con la reconfiguración bancaria de los últimos años. Por su tamaño relativo (medido por el patrimonio, activos, o bien, volúmenes de negocios o de cuota de mercado), el sistema bancario está segmentado en bancos grandes y pequeño. De aquí, la teoría de la competencia oligopólica desde el enfoque de OI permite abordarlos en bancos de dos tipos: bancos líderes y bancos seguidores¹² Operacionalmente, se hicieron las estimaciones para ambos tipos de bancos, como se muestra en tabla 6.

¹¹ Se profundizó en el uso de herramientas econométricas más robustas frente a problemas probables de heterocedasticidad grupal con prueba de Waltz y de Breusch-Pagan y Cook-Weisberg, y el multiplicador de Lagrange para prueba de independencia. Estas consideraciones despejan tales problemas probables y dotan de garantía en la validez de las inferencias estadísticas. Se someten también resultados de todas las pruebas econométricas aplicadas al modelo con todos los bancos en los modelos que distinguen bancos líderes y bancos seguidores.

¹² Según las normas de la SBS, durante la década de 1990, se entendía por banco grande aquel cuyo patrimonio fuera superior al 10% de todo el sistema bancario; por banco mediano aquel cuyo patrimonio lo fuera entre 2 a 10%; y por banco pequeño aquel cuyo patrimonio fuera menor al 2%.

Tabla 6

Modelos sujetos a pruebas de robustez, incluyendo valores esperados

Variables Explicativas	Valores Esperados (β)	Modelo I: Conjunto Bancos		Modelo II: Bancos Líderes		Modelo III: Bancos Seguidores	
		Coefficientes de Estimadores	P>[t]	Coefficientes de Estimadores	P>[t]	Coefficientes de Estimadores	P>[t]
$\ln(\text{Indice Lerner}_{i,t})$	< 0	-0,0857	0,051*	-0,2179	0,009*	-0,0578	0,166
$\ln(\frac{\text{Costos Administrativos}}{\text{Activos}_{i,t}})$	< 0	-0,0899	0,002*	-0,2172	0,004	-0,7140	0,004*
$\beta_3 \text{Fusión}_{t=4}$	< 0, = 0, > 0	0,1357	0,000*	0,0922	0,042*	0,1403	0,000*
$\beta_4 \text{Fusión}_{t=8}$	< 0, = 0, > 0	0,1630	0,000*	0,1979	0,000*	0,1580	0,000*
$\beta_5 \text{Fusión}_{t=12}$	$\leq 0, > 0$	-0,1968	0,000*	0,2171	0,000*	-0,1937	0,000*
$\beta_6 \text{Fusión}PM_{t=4}$	> 0			Omitida			
$\beta_7 \text{Fusión}PM_{t=8}$	> 0	-0,1108	0,000*	-0,0893	0,063**a	-0,1141	0,000*
$\beta_8 \text{Fusión}PM_{t=12}$	> 0			Omitida			
Constante	> 0	2,3071	0,000*	1,5859	0,025*	2,4154	0,000*
R^2 ^b		0,1948		0,3012		0,1772	
$Prob > F$ ^c		0,000		0,000		0,000	
Prueba de Hausmann ^d		$\lambda^2(6) = 84,52$ $Prob > \lambda^2 = 0,000$		$\lambda^2(6) = 32,70$ $Prob > \lambda^2 = 0,000$		$\lambda^2(6) = 46,62$ $Prob > \lambda^2 = 0,000$	
Prueba de Breusch-Pagan y Cook-Weisberg ^e		$\lambda^2(1) = 3,365$ $Prob > \lambda^2 = 0,0671$		$\lambda^2(1) = 6,800$ $Prob > \lambda^2 = 0,091$		$\lambda^2(1) = 3,100$ $Prob > \lambda^2 = 0,0785$	

Nota: ^a Bajo impacto significativo para el modelo II; ^b Correlación débil en general, mayor en modelo II; ^c Bondad significativa de la prueba de significación global; ^d Elección del modelo de efectos fijos (fe); ^e Ausencia de heterocedasticidad, errores del modelo tienen varianzas constante. * Estadísticamente significativo.

Actualmente, con la nueva Ley de Bancos y tras tres décadas de reestructuración del mercado, con el enfoque de la OI se puede configurar un mercado de competencia imperfecta con cuatro bancos líderes y once bancos seguidores.

Segmentación de mercado bancario peruano entre líderes y seguidores

Con la literatura de OI sobre mercados oligopólicos de Stackelberg, jerarquizados en líderes y seguidores y, con base en Ferrarese (2019), estas líneas sintonizan con el argumento teórico desarrollado sobre la dinámica de las fusiones horizontales y su aprehensión desde la mirada de la teoría de juegos repetidos, al igual que los modelos aportados por Daughety (1990), Faulli-Oller (2000, 2002), Salvo (2010), Pepall *et al.*, (2006, 2011, 2014) y Martin (2002, 2010), entre otros. Es de interés el caso de la fusión en competencia de empresas simétricas de Cournot, donde una entidad fusionada adquiere el liderazgo del mercado, primero, resolviendo el problema de *free-riding* o «paradoja de la fusión» con fusiones horizontales repetidas, semejante al que proponen Liu y Wang (2015) de una sola empresa líder L . Esta, pues, puede fusionarse de manera rentable con un número arbitrario F de empresas seguidoras, a las cuales se añaden condiciones pertinentes de heterogeneidad en tamaño y costos. La evidencia internacional revela también una reestructuración de los sistemas bancarios en bancos líderes y seguidores. Es el caso de la consolidación de la banca de EE. UU., cuyo mercado es de gran tamaño, por número, complejidad de su estructura funcional y por territorio, más extenso comparado con la banca japonesa, europea y de países en desarrollo similares (México y Brasil).

Al configurar el sistema bancario entre líderes y seguidores, las estimaciones para los dos grupos de bancos revelan mejores resultados en los estimadores del poder de mercado (Índice de Lerner) y su concordancia con el comportamiento empírico evidenciado en la tendencia creciente de los márgenes en el tiempo, más significativos para el grupo de bancos líderes que para los seguidores. Los costos administrativos según activos también juegan coadyuvan en explicar el comportamiento de N , siendo más significativos para los bancos seguidores que para los cuatro líderes. Finalmente, las fusiones horizontales también revelan impacto y significación en los modelos estimados para líderes y seguidores. En cuanto a

los efectos diferenciales, las fusiones del tipo predominio del poder de mercado, en general, sólo tienen relevancia en el impacto de dos años sobre el número de jugadores para el segmento de bancos seguidores. En todos los demás casos, resultó una variable omitida por el modelo.

Barreras de exclusión en sistema bancario

Las barreras de exclusión, o *barreras estratégicas a la entrada*, surgen de la interacción entre jugadores establecidos en el mercado (bancos líderes incumbentes) y los nuevos competidores (potenciales bancos entrantes), provocando estrategias de acomodación a la entrada o estrategias efectivas que impiden la entrada mediante la generación de costos hundidos (Sutton, 1990, 1991; Motta, 2018) u otras prácticas anticompetitivas (Motta, 2018; Cabral, 2022). Esto se ha evidenciado en el mercado bancario de los últimos 20 años. Van Hoose (2008, 2022) sostiene que, según los resultados iniciales obtenidos por trabajos en esta última línea, la presencia de costos fijos hundidos endógenos derivados de la competencia no basada en precios entre los bancos —los que se basan en diferenciación vertical o en la calidad del producto— produce un límite inferior para la concentración en los mercados bancarios. Esto implica que típicamente predominarán unos pocos bancos grandes.

De acuerdo con la evidencia empírica y la data estructurada, el número de bancos se ha mantenido estable a pesar de la significancia encontrada en los estimadores de los márgenes (índice de Lerner), de la eficiencia de costos y de las fusiones horizontales evidenciadas en aquellas producidas en las dos décadas de estudio. Es altamente probable que la conducta y acciones del supervisor se guíen por criterios fundamentales dirigidos a garantizar sostenidas condiciones de estabilidad y solvencia del sistema por sobre las condiciones de competencia. Esto puede desenvolverse monitoreando los niveles de riesgos endógenos (operacionales, de personas y sistemas) y de exposición global (negocio de arbitraje de carteras de monedas, inversiones, calce de colocaciones con depósitos), fijando parámetros más rigurosos¹³, o con nuevas exigencias de liquidez y de solidez patrimonial para salvaguardar el ecosistema bancario y financiero. Todos estos mecanismos se relacionan con el

¹³ Es la denominada *regulación del coeficiente de apalancamiento*.

resultado que se está probando: la invariabilidad del número de jugadores de gran tamaño en el mercado bancario peruano. En la práctica, el N ha resultado un indicador paramétrico próximo a 15 y con cota inferior a 17 instituciones bancarias en Perú¹⁴ y no una variable dinámica. Esto está en contraste con los procesos de consolidación bancaria profundos que acontecen en otros mercados bancarios en el mundo, donde la reconfiguración del sistema bancario desregulado de EE. UU. es el más destacable (Kress, 2022; VanHoose, 2022).

En el caso de Perú, el valor central del número de bancos es de 15. Se redujo de 19 en el 2000 a 16 en 2005, estabilizándose en 15 para el resto del periodo analizado, mientras que las oficinas bancarias (sucursales) crecieron hasta 2.149 en el 2016 y 2.300 en 2019 a tasa anual de 6,7%, inferior a la tasa anual de los cajeros automáticos (15% anual). Esta expansión orgánica de canales en Perú se ha centralizado fuertemente en Lima y, en alguna medida, en las capitales provinciales. No ha demostrado capacidad de expansión territorial como en otras experiencias de crecimiento orgánico amplificado en el territorio nacional. Esto sí ha ocurrido en la competencia entre operadores de telecomunicaciones o a través de las extensas redes de distribución y reabastecimiento en las cadenas de *retail*; también se ha observado en la industria de alimentos procesados y bebidas, que exige dotarse de una amplia red logística de suministro a los puntos de demanda nacional. La digitalización bancaria ha buscado suplir últimamente esta brecha.

El lema «demasiado grande para quebrar» (*Too Big to Fall*) que se ha argüido entre grupos banqueros, políticos, reguladores, entre otros (Amati, 2013), favorece el sostén del sistema bancario «cueste lo que cueste», aun cuando las malas decisiones de inversión de la banca generen elevadas pérdidas que terminan siendo cubiertas por los contribuyentes. Por esto último, del traslado de la carga de los yerros del sistema bancario a los contribuyentes, ciertos autores afirman que los bancos son demasiado grandes para ser salvados (*Too Big to Save*) y, en una vertiente intermedia, otros autores (Kress, 2019) argumentan que¹⁵ los bancos son demasiado grandes para ser gestionados (*Too Big to Management*) en

¹⁴ En rigor, sólo se abrió espacio para el retorno de Banco Santander y, quizás, para un banco de negocios corporativos como brazo financiero de créditos vinculados con grandes infraestructuras (Banco de China) o una nueva oficina de representación.

¹⁵ Jeremy Kress (2022) propone la actualización de las HMG estadounidenses y el aumento del escrutinio sobre las operaciones. En otras palabras, busca reforzar la fuerza de las decisiones del Sistema de Reserva Federal y

virtud de las llamadas «lagunas de capacidad», como la Junta Única de Liquidación de la Unión Europea a cargo de Elken Koenig (2022) las identifica, o a los «defectos estructurales del sector bancario» que señalan Freixas y Rochet (1997).

Efectos en la combinación de estrategias de fusiones e I+D en la industria bancaria

Se está generando la transformación del escenario de competencia en todos los mercados, en transición de la era industrial a la era digital, donde hay alteraciones estructurales provocadas por los ciclos tecnológicos y *startups* de alto crecimiento hoy en todos los mercados e industrias (Atkinson y Lind, 2018). Este es el cambio tecnológico que está impactando con fuerza en las decisiones estratégicas de los negocios y alcanzan a la actividad bancaria.

Los académicos y las AC han desarrollado nueva experiencia en estos asuntos de competencia vía fusiones e innovación. Existe literatura reciente que analiza la combinación de estos procesos de crecimiento orgánico (estrategias M&A fusiones horizontales y adquisiciones) con innovación (estrategias de I+D). Aquella sugiere y demuestra, con evidencia, la existencia de impactos o efectos que provocan las fusiones y adquisiciones en el juego estratégico entre dos agentes: las empresas establecidas en la industria, en tanto adquirentes de innovación, por un lado, y las entrantes, nuevas empresas innovadoras del mercado que emergen con la aplicación de innovaciones, en parte o totalmente, en los procesos productivos, o desarrollando capacidades de altos rendimientos en líneas decisivas del negocio tradicional establecido.

Un modelo de adquisiciones con innovación, que aplica al mercado bancario global y también a las decisiones estratégicas que están marcando el comportamiento de la banca en Latinoamérica y Perú, es el sugerido por Denicolo y Polo (2021). Entre sus hallazgos, hay dos efectos distinguibles que resultan de la integración de los procesos de fusiones horizontales (adquisiciones) con innovación: efectos de inversión para compra y de afianzamiento

del Departamento de Justicia en cuanto a la aplicación de las leyes antimonopolio, junto con el fomento de competencia en los mercados, desde luego el bancario, a cargo del Poder Federal.

del monopolio¹⁶. En un modelo dinámico de juego con innovación repetida con intervención entre titulares de la industria (empresas incumbentes o establecidas), quienes disponen de las estrategias competir/cooperar en su interacción con participantes innovadores entrantes, o bien adquirirlos, las adquisiciones ejercen dos efectos. Uno es el efecto pro competitivo creado por el mecanismo de invención para compra, efecto positivo que prevalece en el corto plazo: inventores ganan más transfiriendo innovaciones al incumbente que explotándolas directamente, por tanto, su incentivo para innovar es mayor cuando se permiten las transferencias de tecnología. Otro es el efecto anticompetitivo creado por el afianzamiento del monopolio, efecto adverso que prevalece en el largo plazo: surge cuando el dominio del incumbente depende de sus niveles de actividad anteriores y, por tanto, se refuerza por adquisiciones repetidas a lo largo del tiempo. Los titulares pueden disfrutar de un mayor grado de dominio de mercado, lo que reduce el incentivo de entrantes a innovar, sofocando el esfuerzo.

El alto poder de mercado ejercido por las empresas globales, por ejemplo, en las industrias de mayor desarrollo tecnológico, y su impacto en la competencia y el bienestar está ampliamente argumentado por Cunningham *et al.*, (2021), Limarzi y Phillips (2020) y Galloway (2011) sobre las «adquisiciones asesinas»; y Tepper y Hearn (2020) sobre la mayor concentración del poder económico y fomento de las desigualdades sociales¹⁷. Estas cuestiones son parte de la agenda prioritaria de la política antimonopolio en Europa (OECD, 2020, 2021; CeCo, 2023) y Estados Unidos liderada por Khan (2017)¹⁸. En Latinoamérica, hay nueva evidencia del mayor dominio de mercado que alcanzan las empresas establecidas adquirientes

¹⁶ Como se observará, son efectos separados, distinguibles de los efectos unilaterales y coordinados hasta aquí estudiados. Aquellos delimitan los impactos de las fusiones horizontales en las decisiones de fusionar o no fusionar empresas en competencia. También son distintos de los efectos de reemplazo y eficiencia (estos últimos característicos de los impactos producidos por procesos innovadores en dilemas innovar o no innovar de actores en el juego de competencia y en concentración industrial).

¹⁷ Es un asunto relevante en discusión entre académicos. Se debe destacar la disonante propuesta de Atkinson y Lind (2018), quienes sostienen que las ventajas del mayor tamaño de las empresas en la forma de economías de escala son la creación de empleo, productividad, innovación y demás beneficios económicos. Ellos abogan por un enfoque político «neutral en cuanto al tamaño» no sólo en Estados Unidos sino en todo el mundo, buscando fomentar el crecimiento antes que consagrar un «anacronismo» (en referencia al retorno de la tradición antimonopolio o *branderismo*).

¹⁸ Actualmente, ejerce como presidenta de la Comisión Federal de Comercio de EE. UU. Ha iniciado un proceso contencioso contra Amazon, «el gran depredador de nuestra era de las plataformas digitales» (Doctorow, 2023).

de más innovaciones emergentes, donde predomina el efecto afianzamiento del monopolio. El grupo CREDICORP-BCP en Perú está desplegando una estrategia de inversión en emprendimientos digitales de este tipo: en 2021 adquirió la plataforma de pagos TENPO de Chile, que se incorporó a Krealo, la nueva unidad de innovación del grupo, la cual ya cuenta con cinco adquisiciones importantes. Estos procesos sugieren el cambio en el escenario de competencia bancaria, donde las entidades bancarias, como adquirientes, pueden liderar procesos innovadores repetidos (BCP-CREDICORP) y ejercer mayor dominio de mercado. Esto les permite continuar adquiriendo con ventaja incrementada nuevos proyectos innovadores. Es la nueva competencia entre banca tradicional (BT) y banca totalmente digitalizada (BTD), donde la ventaja estratégica del juego radica en el afianzamiento de las marcas y en la diferencia de costos estructurales que produce la digitalización de procesos transaccionales, a saber:

- La simplificación de procesos internos y de servicio a los clientes (y no clientes), lo que provoca celeridad en la afiliación (cuentas digitalizadas) y mayor demanda. Esto sustrae preferencias a los competidores no innovadores, que retrasan sus decisiones de innovar, o que no cuentan con capacidad financiera suficiente para desarrollar este tipo de proyectos.
- La omnicanalidad con énfasis en la autonomía de atención, lo cual afirma fidelidad en las marcas.
- La menor carga de planilla en atención presencial y de otros costos fijos en banca, como menores costos de traslado de efectivo por migración de las operaciones de clientes al *cashless*. Este proceso puede llegar a representar una reducción de hasta el 20% de la carga tradicional de los costos operacionales cada año, y se ha acentuado con la transición rápida a los procesos digitales¹⁹.

¹⁹ El *Centro de Inovaxion* del Banco Crédito del Perú desarrolló, hace más de una década, la cuenta de ahorros digital, a través de aplicaciones móviles o de banca por internet. Renueva sus aplicaciones permanentemente para monitorear los riesgos y agregar mecanismos de seguridad para proteger sus ecosistemas digitales.

De esta manera, en los nuevos escenarios de intensa competencia por innovar, plasmados en la estructuración de ecosistemas de complejas plataformas tecnológicas, y fusionar (adquisiciones aceleradas de *startups* y otros entes emergentes), también se toca a los mercados bancarios. Hay nuevas condiciones del juego de competencia que aún no han llegado a plasmarse en la política de competencia en Perú. En el mundo, se continúa marcando las actuaciones de las AC con reglas para la era industrial y están tardando en adaptarse a la nueva era digital (Deloitte, 2022).

En síntesis, la incorporación de un escenario analítico de estructuras de jerarquía en el mercado, reconfigurando la competencia en la industria bancaria entre empresas líderes y seguidoras, permite mejorar los resultados de las estimaciones y ofrece valores más confiables sobre las fusiones horizontales en el mercado bancario de Perú. Al recomponer el sistema, jerarquizando las entidades en bancos líderes y bancos seguidores, los resultados de la estimación son satisfactorios por su armonía con la teoría, evidencia y proposiciones de este trabajo. A nivel de los cuatro bancos líderes, el índice de Lerner es significativo y de impacto importante sobre las variaciones en N . Estadísticamente, resulta confiable interpretar los resultados de las estimaciones sosteniendo que el poder de mercado que ejercen los bancos líderes sí es relevante en los cambios en N vía fusiones y, consecuentemente, en la estructura del mercado bancario. En cambio, la convergencia a la baja en los costos relativos bancarios en este grupo de bancos líderes se asocia a su bajo impacto estadístico. En este contexto, vale observar que el poder de mercado que revela la banca en Perú, esencialmente aquel de la banca líder, es marcadamente alto en relación con muchos sistemas bancarios en el mundo, como se ilustra en las Tablas 7 y 8.

Tabla 7

Índice de Lerner en sistemas bancarios de países seleccionados (1990-2008)

País	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	0,20	0,19	0,29	0,28	0,28	0,28	0,28	0,29	0,29	0,27	0,27
Brasil	0,25	0,40	0,45	0,45	0,46	0,46	0,46	0,47	0,47	0,47	0,47
México	0,13	0,20	0,16	0,15	0,14	0,14	0,13	0,13	0,12	0,12	0,11
Chile	0,20	0,10	0,07	0,06	0,06	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04
Perú	0,47	0,43	0,43	0,51	0,58	0,61	0,60	0,60	0,56	0,53	0,63

Nota. Fuentes: adaptación propia a partir de Estados Unidos: *Federal Deposit Insurance Corporation*; Perú: SBS; resto de los países: bancos centrales.

Tabla 8*Índice de Lerner en sistemas bancarios de países seleccionados (2009-2019)*

País	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Estados Unidos	0,26	0,27	0,26	0,26	0,25	0,25	0,26	0,26	0,27	0,28	0,28
Brasil	0,47	0,45	0,43	0,41	0,39	0,38	0,36	0,35	0,33	0,32	0,31
México	0,11	0,17	0,19	0,21	0,22	0,24	0,13	0,12	0,11	0,11	0,10
Chile	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Perú	0,75	0,75	0,68	0,75	0,77	0,74	0,74	0,76	0,76	0,76	0,75

Nota. Fuentes: adaptación propia a partir de Estados Unidos: *Federal Deposit Insurance Corporation*; Perú: SBS; resto de los países: bancos centrales.

Consideraciones finales

El ejercicio de la política de competencia en el dominio de las fusiones horizontales es nuevo en Perú. Se ha partido del hecho que las normas actuales corresponden a la era industrial propias del siglo XX y aún no se han adaptado a los cambios sistémicos provocados por la digitalización, la automatización de procesos con data de altas magnitudes y granulares. Esto anterior, para el caso bancario, constituye la transformación de la banca tradicional en la nueva banca totalmente digitalizada que ya funciona en muchos países. Estos cambios que exigen adecuaciones en la política de competencia aún no se han diseñado ni están en la agenda pública.

Las recomendaciones de organismos internacionales es que deben constituirse normas sobre quiebras, facilitando la salida de entidades inviables. Esto lleva a las autoridades monetarias y supervisora a la necesidad de revisar la Ley de Bancos e Instituciones Financieras, asumiendo su alto impacto, elevados riesgos sistémicos y, pues, la plena aceptación del fomento de condiciones de mayor competencia y de eficiencia con soluciones de mercado. Con mayor urgencia hoy, ciertos autores en banca (Rojas-Suárez, 2023) alertan que la mayor volatilidad de los mercados alza la probabilidad de ocurrencia de explosivas corridas bancarias, amplificadas por el efecto contagio que ahora permiten las redes sociales globalizadas. Los riesgos de quiebra, por la mayor fragilidad de los activos bancarios y la velocidad de propagación propios de la nueva era digital y de los ecosistemas gigantes de información abierta, añaden nuevos elementos para el inminente diseño y aplicación de una renovada ley de bancos en Perú que armonicen con los asuntos de dominio de la política de competencia.

Referencias

- Arrow, K.** (1962). Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, en National Bureau of Economic Research (ed.), *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors* (609-26). Princeton University Press.
- Atkinson, R. y Lind, M.** (2018). *Big is Beautiful: Debunking the Myth of Small Business*. The MIT Press.
- Bertrand, J.** (1883). Théorie des Richesses: Reveu de Théories Mathématiques de la Richesse Sociale par León Walras et Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses par Augustin Cournot. *Journal des Savants*, 499-508.
- Cabral, L.** (2022). *Introducción a la Organización Industrial*. Antoni Bosch Editor.
- Carlton, D., e Israel, M.** (2021). Effects of the 2010 Horizontal Merger Guidelines on Merger Review: Base on Ten Years of Practical Experience. *Review of Industrial Organization*, 58, 213-34. <https://doi.org/10.1007/s11151-020-09798-4>
- Cournot, A.** (1969). *Investigaciones acerca de los Principios Matemáticos de la Teoría de las Riquezas*. Alianza Editorial.
- Cunningham, C., Ederer, F., Ma, S.** (2021). Killer Acquisitions. *Journal of Political Economy*, 129 (3), 649-702. <https://doi.org/10.1086/712506>
- Daughety, A.** (1990). Beneficial Concentration. *American Economic Review*, 80 (5), 1231-1237. <http://www.jstor.org/stable/2006772>
- Deloitte.** (2019). *Mercado de Fusiones y Adquisiciones de Latinoamérica*.
- Deloitte.** (2022). *El Rol de las Fintech en M&A*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uy/Documents/technology-media-telecommunications/Fintechs-M-A-2022.pdf>
- Denicolò, V. y Polo, M.** (2021). *Acquisitions, Innovation and the Entrenchment of Monopoly*. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3988255>
- Department of Justice and Federal Trade Commission** (2010). *Horizontal Merger Guidelines*. <https://www.justice.gov/atr/horizontal-merger-guidelines-08192010>
- Doctorow, C.** (29 de septiembre, 2023). Amazon es el gran depredador de

- nuestra era de plataformas. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/es/2023/09/29/espanol/opinion/amazon-demanda.html>
- Dutra, J., y Sabarwal, T.** (2020) Antitrust Analysis with Upward Pricing Pressure and Cost Efficiencies. *PLoS ONE*, 15 (1): 1-31. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0227418>
- Espino, F. y Carrera, C.** (2006). Concentración Bancaria y Margen de las Tasas de Interés en Perú. *Revista Estudios Económicos*, (13). <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/13/Estudios-Economicos-13-4.pdf>
- Farrell, J., y Shapiro, C.** (1990). Horizontal Mergers: An Equilibrium Analysis. *American Economic Review*, 80 (1), 107-126. <https://www.jstor.org/stable/2006737>
- Farrell, J., y Shapiro, C.** (2021). The 2010 Horizontal Merger Guidelines after 10 Years. *Review of Industrial Organization*, 58 (1), 1-11. <https://doi.org/10.1007/s11151-020-09807-6>
- Fauli-Oller, R.** (2000). Takeover Waves. *The Journal of Economics and Management Strategy*, 9 (2), 189-210. <https://doi.org/10.1111/j.1430-9134.2000.00189.x>
- Fauli-Oller, R.** (2002). Mergers between Asymmetric Firms: Profitability and Welfare. *The Manchester School* 70 (1), 77-87. <https://doi.org/10.1111/1467-9957.00284>
- Federal Deposit Insurance Corporation** (2022). Number of Institutions, Branches & Total Offices. *FDIC — Federal Deposit Insurance Corporation*. https://banks.data.fdic.gov/explore/historical?displayFields=STNAME%2CTOTAL%2CBRANCHES%2CNew_Char&selectedEndDate=2022&selectedReport=CBS&selectedStartDate=1934&selectedStates=0&sortField=YEAR&sortOrder=desc
- Ferrarese, W.** (2020). When Multiple Merged Entities Lead in Stackelberg Oligopolies. *Review of Industrial Organization*, 56, 131-42. <https://doi.org/10.1007/s11151-019-09678-6>
- Filipenko, A., Bashenova, O., Korol M., y Stehnei, M.** (2020). Dynamic and Structure of Main Indicators of the American Banking System. *Financial and Credit Activities: Problems of Theory and Practice*,

4 (35), 44-58.

<https://doi.org/10.18371/fcaptop.v4i35.221762>

Forchheimer, K. (1908). Theoretisches zum Unvollständigen Monopol. *Schamoller Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich*, 32, 1-12.

Galloway, J. (2011). Driving Innovation: A Case for Targeted Competition Policy in Dynamic Markets. *World Competition*, 34 (1), 73-96.

<https://doi.org/10.54648/woco2011004>

Gugler, K., Mueller D., Yurtoglu, B., y Zulehner, C. (2003). The Effects of Mergers: An International Comparison. *International Journal of Industrial Organization*, 21 (5), 625-653. <https://ssrn.com/abstract=2061218>

INDECOPI (2022). *Lineamientos para la Calificación y Análisis de las Operaciones de Concentración*. Servicio de Publicaciones del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual [INDECOPI].

Johnston, J., y Dinardo J. (2001). *Métodos de Econometría*. Vicens Vives.

Kaplow, L. (2021). Horizontal Merger Analysis. *International Journal of*

Industrial Organization, 79, 1-17.

<https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2021.102714>

Kress, J. (2019). Solving Banking's 'Too Big to Manage' Problem. *Minnesota Law Review*, 104, 171-241.

<https://ssrn.com/abstract=3348593>

Kress, J. (2022). Reviving Bank Antitrust. *Duke Law Journal*, 72 (3), 519-98.

<https://scholarship.law.duke.edu/dlj/vol72/iss3/1/>

Limarzi, K., y Phillips, H. (mayo de 2020). "Killer Acquisitions," *Big Tech, and Section 2: A Solution in Search of a Problem*. CPI Antitrust Chronicle.

Liu, C. y Wang, S. (2015). Leading Merger in a Stackelberg Oligopoly: Profitability and Consumer Welfare. *Economics Letters*, 129, 1-3.

<https://doi.org/10.1016/j.econlet.2015.01.032>

Loerstcher, S., y Marx, L. (2021). Coordinated Effects in Merger Review. *Journal of Law and Economics*, 64 (4), 705-44.

<https://doi.org/10.1086/714919>

Martin, S. (2002). *Advanced Industrial Economics*. Basil Blackwell.

Martin, S. (2010). *Industrial Organization in Context*. Oxford University Press.

- Martin, S.** (2019). Economies and Anti-trust Defense: The Welfare Tradeoffs—Introduction to the Special Issue. *Review of Industrial Organization*, 55 (3), 327-38. <https://doi.org/10.1007/s11151-019-09715-4>
- Miller, N., y Sheu, G.** (2021). Quantitative Methods for Evaluating the Unilateral Effects of Mergers. *Georgetown McDonough School of Business Research Paper N°3635245*, 1-42. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3635245>
- Motta, M.** (2018). *Política de Competencia. Teoría y Práctica*. Fondo de Cultura Económica.
- Motta, M., y Tarantino, E.** (2017). *The Effect of Horizontal Mergers, When Firms Compete in Prices and Investments* (Working Paper No. 1579). Economic Working Paper Series. <https://repositori-api.upf.edu/api/core/bitstreams/0ce3e018-57f6-4302-8e81-46e8790b110f/content>
- Nilssen, T., y Sjørgard, L.** (1998). Sequential Horizontal Mergers. *European Economic Review*, 42 (9), 1.683-702. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(97\)00102-5](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(97)00102-5)
- Nocke, V., y Schutz, N.** (2019). *An Aggregative Games Approach to Merger Analysis in Multiproduct-Firm Oligopoly* (CEPR Discussion Paper N° DPI2905). CEPR Press, Paris & London. <https://cepr.org/publications/dp12905>
- Nocke, V., y Whinston, M.** (2022). Concentration Thresholds for Horizontal Mergers. *American Economic Review*, 112 (6), 1.915-948. <https://doi.org/10.1257/aer.20201038>
- OECD.** (2016). *Local Nexus and Jurisdictional Thresholds in Merger Control* (Working Party No. 3 on Co-operation and Enforcement OECD N°191). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/39e70c71-en>
- OCDE.** (2022). *Tendencias sobre Competencia en Latinoamérica y el Caribe 2022* (OECD Business and Finance Policy Papers N°10). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/f19a5033-es>
- OECD.** (2020). *Start-ups, Killer Acquisitions and Merger Control* (OECD Roundtables on Competition Policy Papers N°248). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/dac52a99-en>
- Pepall, L., Richards, D., y Norman, G.** (2006). *Organización Industrial*

Contemporánea. Teoría y Aplicaciones.

Thomson Editores.

Pepall, L., Richards, D., y Norman, G.

(2011). *Contemporary Industrial Organization. A Quantitative Approach.* John Wiley & Sons.

Pepall, L., Richards, D., y Norman, G.

(2014). *Contemporary Industrial Organization. Theory and Empirical Applications.* John Wiley & Sons.

Roca, S. (19 de abril, 2015). Perú no tiene ley sobre fusiones empresariales anti-competitivas. *La República.*

[https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/76FA6261D071DFFC052580440069C964/\\$FILE/La_Republica_fusion.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/76FA6261D071DFFC052580440069C964/$FILE/La_Republica_fusion.pdf)

Salant, S., Switzer, S., y Reynolds, R.

(1983). Losses from Horizontal Merger: The Effects of an Exogenous Change in Industry Structure on Cournot-Nash Equilibrium. *The Quarterly Journal of Economics*, 98 (2), 185-213.

<https://doi.org/10.2307/1885620>

Salinger, M. (14 de septiembre, 2005).

Four Questions about Horizontal Merger Enforcement [Comunicación Pública].

American Bar Association Antitrust Section Economics Committee Brown Bag

Presentation. <https://www.ftc.gov/news-events/news/speeches/four-questions-about-horizontal-merger-enforcement>

Salop, S., y Scheffman, D. (1983). Raising Rival's Cost. *The American Economic Review*, 73 (2), 267-71.

<https://www.jstor.org/stable/1816853>

Shapiro, C., y Shelanski, H. (2021). Judicial Response to the 2010 Horizontal Merger Guidelines. *Review of Industrial Organization*, 58 (1), 51-79.

<https://doi.org/10.1007/s11151-020-09802-x>

SBS. (2023). Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. *SBS.*

<https://www.sbs.gob.pe/>

Siebert, R. B. (2019). Estimating Differential Dynamic Merger Effects on Market Structure and Entry in Related Markets. *Review of Industrial Organization*, 55, 431-58. <https://doi.org/10.1007/s11151-019-09709-2>

Sørgard, L. (2009). Optimal Merger Policy: Enforcement vs. Deterrence. *The Journal of Industrial Economics*, 57 (3), 438-56. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6451.2009.00389.x>

Sutton, J. (1991). *Sunk Cost and Market Structure. Price Competition, Advertising,*

and the Evolution of Concentration. MIT Press.

Sutton, J. (2001). *Technology and Market Structure. Theory and History*. MIT Press.

Tepper, J. y Hearn, D. (2020). *El Mito del Capitalismo. Los Monopolios y la Muerte de la Competencia*. Roca Editorial.

Transactional Track Records. (2014-2021). Annual Reports. *Transactional Track Records*.

<https://www.ttrdata.com/es/>

VanHoose, D. D. (2008). Policy Implications of Endogenous Sunk Fixed Costs in Banking: Has U.S. Antitrust Policy Been on the Wrong Track? *Networks Financial Institute*, Policy Brief N°2008-PB-06.

<https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1326522>

VanHoose, D. D. (2022). *The Industrial Organization of Banking*. Springer.

Werden, G., y Froeb, L. (2005). Unilateral Competitive Effects of Horizontal Mergers. En P. Buccirossi (ed.), *Handbook of Antitrust Economics* (43-104). MIT Press.

Williamson, O. (1968). Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs. *The American Economic Review*, 58 (1), 18-36. <https://www.jstor.org/stable/1831653>

Wooldridge, J.M. (2009). *Introducción a la Econometría. Un Enfoque Moderno*. Cengage Learning.

Yang, Y. (2018). *A New Solution to Market Definition: An Approach Based on Multi-dimensional Substitutability Statistics* [Tesis Doctoral, Washington University in St. Louis]. Open Scholarship Institutional Repository. https://openscholarship.wustl.edu/law_etds/55

Anexo

Modelo I Ajustado

EL MODELO 1 AJUSTADO

```
. xtreg ln_Y ln_X1 ln_X2 X3 X4 X5 X6 X7 X8, fe robust
```

```
note: X6 omitted because of collinearity
```

```
note: X8 omitted because of collinearity
```

```
Fixed-effects (within) regression      Number of obs   =      1,085
Group variable: BANCOS                 Number of groups =        15
```

```
R-sq:                                Obs per group:
  within = 0.1948                      min =          30
  between = 0.1156                     avg =         72.3
  overall = 0.0431                      max =          80
```

```
corr(u_i, Xb) = -0.8280                F(6,14)         =      983.48
                                          Prob > F        =      0.0000
```

(Std. Err. adjusted for 15 clusters in BANCOS)

ln_Y	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
ln_X1	-.0857375	.0401491	-2.14	0.051	-.1718486	.0003737
ln_X2	-.0899318	.0241889	-3.72	0.002	-.1418119	-.0380517
X3	.135677	.0088525	15.33	0.000	.1166902	.1546638
X4	.1630448	.0123891	13.16	0.000	.1364729	.1896168
X5	-.1967578	.0161414	-12.19	0.000	-.2313776	-.1621379
X6	0	(omitted)				
X7	-.1108144	.0125558	-8.83	0.000	-.137744	-.0838849
X8	0	(omitted)				
_cons	2.307077	.1130049	20.42	0.000	2.064705	2.549448
sigma_u	.10378282					
sigma_e	.10590216					
rho	.48989376	(fraction of variance due to u_i)				

Modelo II Ajustado

EL MODELO 2 AJUSTADO

```
. xtreg ln_Y ln_X1 ln_X2 X3 X4 X5 X6 X7 X8, fe robust
note: X6 omitted because of collinearity
note: X8 omitted because of collinearity

Fixed-effects (within) regression              Number of obs   =           320
Group variable: BANCOS                        Number of groups =            4

R-sq:                                         Obs per group:
  within = 0.3032                             min =           80
  between = .                                 avg =          80.0
  overall = 0.2161                             max =           80

                                         F(3,3)          =           .
corr(u_i, Xb) = -0.5361                       Prob > F         =           .
```

(Std. Err. adjusted for 4 clusters in BANCOS)

ln_Y	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
ln_X1	-.2178857	.0364653	-5.98	0.009	-.3339345	-.1018368
ln_X2	-.2172219	.0754119	-2.88	0.064	-.4572163	.0227726
X3	.0922446	.026976	3.42	0.042	.0063949	.1780944
X4	.1979025	.006113	32.37	0.000	.1784481	.2173568
X5	-.217054	.0073933	-29.36	0.000	-.2405829	-.1935251
X6	0	(omitted)				
X7	-.0893222	.0308195	-2.90	0.063	-.1874035	.0087591
X8	0	(omitted)				
_cons	1.585898	.3768914	4.21	0.025	.3864616	2.785335
sigma_u	.04969496					
sigma_e	.10436257					
rho	.18483379	(fraction of variance due to u_i)				

Modelo III Ajustado

EL MODELO 3 AJUSTADO

```
. xtreg ln_Y ln_X1 ln_X2 X3 X4 X5 X6 X7 X8, fe robust
```

```
note: X6 omitted because of collinearity
```

```
note: X8 omitted because of collinearity
```

```
Fixed-effects (within) regression      Number of obs   =       765
Group variable: BANCOS                 Number of groups =        11
```

```
R-sq:                                Obs per group:
    within = 0.1772                    min =          30
    between = 0.0644                    avg  =         69.5
    overall = 0.0484                    max  =          80
```

```
corr(u_i, Xb) = -0.7869                F(6,10)         =    1309.58
                                                Prob > F         =         0.0000
```

(Std. Err. adjusted for 11 clusters in BANCOS)

ln_Y	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
ln_X1	-.0578433	.0386912	-1.49	0.166	-.1440527	.028366
ln_X2	-.0714097	.0189716	-3.76	0.004	-.113681	-.0291384
X3	.1403067	.0093741	14.97	0.000	.1194199	.1611936
X4	.1579834	.0114472	13.80	0.000	.1324775	.1834893
X5	-.1936526	.015697	-12.34	0.000	-.2286277	-.1586776
X6	0	(omitted)				
X7	-.1141163	.0116106	-9.83	0.000	-.1399864	-.0882462
X8	0	(omitted)				
_cons	2.415381	.082197	29.39	0.000	2.232234	2.598527
sigma_u	.08909977					
sigma_e	.10474913					
rho	.41979305	(fraction of variance due to u_i)				

CONTEXTO COMPETITIVO Y LABORAL EN TÉRMINOS DE REDUCCIÓN DE LA JORNADA LABORAL EN MÉXICO (2016-2018)

SAÚL ALFONSO ESPARZA RODRÍGUEZ

Doctor en Administración

Investigador por Universidad Nacional Autónoma de México

saul.aer@gmail.com

ID-ORCID: 0000-0002-9900-6159.

ANA PAOLA LÓPEZ BIRLAIN

Maestra en Marketing Político

Diputada en Congreso del Estado de Querétaro

contacto@anapaolalopez.com

ID-ORCID: 0000-0001-8064-5578.

Resumen

El objetivo del presente artículo es analizar, mediante un enfoque cuantitativo y descriptivo de la realidad actual en la estructura económica mexicana, el contexto de las mi-pymes y las grandes empresas mexicanas con el fin de identificar las condiciones de las actividades productivas en México, de acuerdo con las alternativas de reducción de la jornada laboral. Se aplicó un enfoque cuantitativo, utilizando estadísticos de normalidad Kolmogorov-Smirnov y correlación de Pearson, a nivel desagregado por entidad federativa, región y sector económico. A partir de estos, se puede considerar que en el caso mexicano hay una fuerte tendencia en ciertos rubros a sobrepasar las 48 horas determinadas por ley, lo cual no tiene relación significativa con la productividad media de tales rubros.

Palabras clave: economía mexicana, jornada laboral, productividad.

Abstract**Competitive and Labour Context in Terms of Reducing Working Hours in Mexico
(2016-2018)**

The aim of this article is to analyse, through a quantitative and descriptive approach to the current reality of the Mexican economic structure, the context of MSMEs and large Mexican firm in order to identify the conditions of productive activities in Mexico, according to the alternatives for reducing working hours policy. A quantitative approach was applied, using Kolmogorov-Smirnov normality test and Pearson statistics correlation, disaggregated by state, region and economic sector. From these, it can be considered that in the Mexican case a strong tendency has been seen in certain sectors to exceed the 48 hours determined by law, which has no significant relationship with the average productivity of such sectors.

Keywords: Mexican Economy, Working Hours, Productivity.

En el ámbito laboral de México, la propuesta orientada a disminuir la duración de la jornada de trabajo ha surgido como una solución para afrontar los retos actuales y mejorar el bienestar de los empleados. A medida que el país progresa en su evolución, resulta esencial abordar las prácticas laborales y explorar opciones que promuevan entornos laborales enfocados en el mejoramiento de la calidad de vida de los individuos. Esto puede tener un impacto positivo en el bienestar de los empleados, al ofrecer más tiempo para actividades recreativas, descanso adecuado, cuidado de la salud física y mental, así como la posibilidad de pasar tiempo de calidad con sus entornos íntimos.

Varios estudios a nivel internacional sostienen que la fatiga derivada de jornadas laborales extensas puede llevar a una significativa disminución de la productividad laboral. Esto puede conllevar un ciclo perjudicial donde jornadas más largas resultan en menores niveles de productividad, afectando con ello la competitividad de cada territorio. De esta manera, en el contexto específico de México, se observa que la mayoría de los sectores estratégicos en cada una de las entidades federativas del país registran jornadas laborales

superiores a las 48 horas semanales (Keller, *et al.*, 2009; Caldwell, *et al.*, 2019; Hu, *et al.*, 2016; Golden, 2012).

A este respecto, la Comisión de Trabajo, en materia de días de descanso laboral, del Congreso de la Unión ha previsto sostener mesas de trabajo semanales a partir de enero de 2024, concluyendo en marzo de ese mismo año a fin de debatir el dictamen en el pleno (López y Gómez, 2023). Por su parte, el presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), Francisco Ruiz López, ha manifestado que «la propuesta de reducir las jornadas laborales en México de 48 a 40 horas a la semana... necesita ser revisada a la luz de las implicaciones económicas y sociales de tal medida» (Ruiz, 2023).

Por lo anterior, es crucial considerar que cualquier normativa propuesta debe adaptarse a las características particulares de cada sector económico estratégico en México, así como aquellas empresas en industrias representativas de los principales sectores económicos, considerados como «sectores estratégicos» en las encuestas realizadas por Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Estas requerirían ajustes específicos y detallados para garantizar una implementación adecuada de la reducción de la jornada laboral, en caso de que se opte por esta medida. Tales sectores estratégicos son subgrupos de los sectores de actividad económica considerados en la población objetivo. Se consideran 180 agregaciones de acuerdo con la combinación entre los 16 sectores estratégicos y las 32 entidades federativas incluyendo (INEGI, 2018):

1. Alimentos, bebidas, tabaco y confitería.
2. Electrodomésticos.
3. Electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios.
4. Equipo de transporte terrestre, excepto ferroviario.
5. Equipo y maquinaria para la industria.
6. Industria textil.
7. Productos para la construcción.
8. Servicio de apoyo a los negocios.
9. Servicios turísticos.
10. Rubro químico.

11. Servicios de investigación y desarrollo tecnológico.
12. Productos farmacéuticos.
13. Productos de madera.
14. Plásticos y hules.
15. Equipo médico y algunos instrumentos de medición.
16. Servicios logísticos.

Por lo anterior, el objetivo del presente trabajo de investigación es analizar, mediante un enfoque cuantitativo y descriptivo, la realidad actual en la estructura económica mexicana, el contexto de las mi-pymes y las grandes empresas mexicanas con el fin de comprender con evidencia las condiciones bajo las cuales se desarrollan las actividades productivas en México y la complejidad que representa el proceso de reducción de la jornada laboral en dicho sentido. Todo esto busca aportar a la discusión sobre el tema a nivel nacional.

Estructura económica del sector empresarial en México.

Contexto de mi-pymes y grandes empresas

De acuerdo con los Censos Económicos de INEGI, el criterio para clasificar a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) y a las grandes es como sigue:

- Las microempresas cuentan con un rango de 1 a 10 personas ocupadas.
- Las pequeñas empresas cuentan con un rango de 11 a 50 personas.
- Las medianas empresas cuentan con un rango de 51 a 250 personas.
- Las grandes empresas cuentan con más de 250 personas ocupadas.

Estas unidades económicas suman el 99,8% de las empresas en México, incluyendo un 95,0% micro, 4,0% pequeñas, 0,8% medianas y 0,2% que se consideran grandes. En lo correspondiente al personal ocupado, la suma asciende a 26.561.457 personas, de donde: 37,8% laboran en microempresas; 14,7% en pequeñas; 15,9% en medianas; y el restante 31,6% en empresas grandes (INEGI, 2020). Con lo anterior, en lo correspondiente a la plataforma del Directorio Estadístico de Unidades Económicas (DENUE) actualizado de INEGI (2024), en México hay un total de 5.541.076 empresas. De estas, 4.807.191 son empresas

en donde laboran de 1 a 5 personas; en 355.833 empresas laboran de 6 a 10 personas; en 253.135 laboran de 11 a 30; en 53.042 de 31 a 50 personas; en 34.998 de 51 a 100 personas; en 22.994 de 101 a 250 personas; y, finalmente, en 13.933 son empresas laboran más de 251 personas. Esto es relevante debido a que la mayor cantidad de organizaciones son microempresas. Así, de acuerdo con la estadística presente en los informes de INEGI, con datos provenientes de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las MYPIMES (ENAPROCE) más reciente, el 62% de ellas tenían 11 años o más de haber iniciado operaciones; el 76,7% de las veces las decisiones las toma una persona del sexo masculino, en un aproximado de 15,0% de estas microempresas, una o un familiar de la persona propietaria o fundadora fue quien tomó las decisiones. Y, además, generalmente no solicitan financiamiento, lo que supondría que operan con recursos propios.

Toda la precedente información toma relevancia en el contexto de la realidad económica mexicana, tanto para las empresas en el país como para las personas que laboran en ellas. Los ajustes que deben realizarse en términos de la jornada laboral se sumarían a otros cambios implementados recientemente que pueden tener impacto en los modelos de gestión en las empresas mexicanas, tales como los ajustes relativos al incremento salarial, las modificaciones a los sistemas de las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES) y el reparto de utilidades, por mencionar algunos. De esta manera, es importante denotar que la decisión en términos de modificar la estructura productiva de las empresas mexicanas debe estudiarse en forma integral, identificando temas específicos por regiones y sectores, además de utilizar datos desagregados para comprender en mejor medida la situación de estas empresas y tomar las mejores decisiones que contribuyan al bienestar del país.

Aspecto metodológico

Para el análisis de este estudio, se utilizan indicadores de precisión relativos al número de empresas de acuerdo con la cantidad de horas promedio trabajadas a la semana, así como el promedio del personal ocupado que laboró en las empresas por gran sector. También se incluye el promedio del personal ocupado dependiente y no dependiente de la razón social que trabajaron en las empresas según sexo y tipo de función por gran sector (INEGI,

2018a y 2018b), de acuerdo con los datos de la ENAPROCE-INEGI, en lo correspondiente al tiempo de trabajo, personal ocupado y remuneraciones.

Hallazgos

El primer análisis presenta un conjunto de datos relativos a los indicadores de precisión relativos al número de empresas de acuerdo con la cantidad de horas promedio trabajadas a la semana por gran sector de acuerdo con la definición del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) 2018. La distinción se realiza entre actividades relativas a sectores (INEGI, 2021):

- Industria, conformado por las actividades de minería, energía eléctrica, suministro de agua y gas, construcción y manufacturas.
- Comercio, integrado por las actividades del comercio al por mayor y comercio al por menor.
- Servicios, constituido por todos los servicios privados no financieros, incluyendo transportes.

En este sentido, el sector de la industria (considerando 521.744 empresas) muestra un promedio de horas trabajadas a nivel nacional de 47 horas a la semana. El sector comercio (2.141.938 empresas) tienen un promedio de 63,8 horas. Y, por su parte, el sector servicios (1.505.995 empresas) presenta un promedio de 51,71 horas a la semana, mostrando un promedio nacional de 57,33 horas laboradas a la semana (INEGI-ENAPROCE, 2018). Como es posible notar, únicamente el sector de la industria cumple con una jornada correspondiente a los establecido por ley.

Análisis geográfico

A continuación, se incluye un análisis de tipo cuantitativo y alcance descriptivo enfocado en todas las entidades federativas y sus correspondientes sectores estratégicos. En este se incluyen la industria textil, servicios de apoyo a los negocios, servicios turísticos, servicios de investigación y desarrollo tecnológico, productos farmacéuticos y servicios

logísticos, entre otros. En primera instancia, se presenta en Tabla 1, que concentra los datos obtenidos a partir de la ENAPROCE-INEGI, las horas de trabajo promedio a la semana que se realizan en los principales sectores industriales estratégicos del país, incluyendo una columna que presenta la diferencia porcentual con respecto a la jornada de 48 horas.

Como se observa en Tabla 1, las diez entidades federativas que tienen mayor diferencia en las horas trabajadas a la semana en términos porcentuales y con información agregada son Guerrero (88,03 horas de trabajo a la semana, diferencia de 83,40% mayor a la jornada de 48 horas), Veracruz (72,81 horas, diferencia de 51,69%), Colima (72,11 horas diferencia de 50,23%), Tabasco (72,08 horas, diferencia 50,17%), Baja California Sur (71,13 horas, diferencia de 48,19%), Hidalgo (70,12 horas, diferencia de 46,08%), Zacatecas (70,08 horas, diferencia de 46,00%), Durango (68,21 horas, diferencia de 42,10%), Michoacán (67,64 horas, diferencia de 40,92%) y Tlaxcala (66,84 horas, diferencia de 39,25%). Es importante destacar que todas las entidades federativas presentan una diferencia superior a las 48 horas trabajadas a la semana. Sin embargo, en el caso de Aguascalientes y la Ciudad de México se muestra una cantidad de horas levemente mayor a la jornada de 48 semanales, en forma comparativa con las demás entidades del país. En este sentido, para visualizar de manera geográfica, las entidades federativas con mayor cantidad de horas trabajadas en promedio se muestran en la Figura 1.

Para comprender en mejor medida los datos desagregados por sector estratégico y entidad federativa en términos de la cantidad de horas trabajadas, en Tabla 2 se muestra descriptiva y comparativamente a cada estado en correspondencia con la diferencia en cantidad de horas, tanto para los periodos 2016 y 2017 (información disponible en la ENAPROCE más reciente), por sector destacado.

Tabla 1*Horas de trabajo promedio semanal por entidades federativas (2018)*

Entidad Federativa	Promedio Horas de Trabajo Semanal	Diferencia respecto a jornada de 48 horas	Diferencia promedio (%)
Aguascalientes	50,54	2,54	5,29%
Baja California	60,52	12,52	26,08%
Baja California Sur	71,13	23,13	48,19%
Campeche	55,38	7,38	15,38%
Coahuila	59,53	11,53	24,02%
Colima	72,11	24,11	50,23%
Chiapas	62,61	14,61	30,44%
Chihuahua	58,86	10,86	22,63%
CDMX	52,74	4,74	9,88%
Durango	68,21	20,21	42,10%
Guanajuato	53,64	5,64	11,75%
Guerrero	88,03	40,03	83,40%
Hidalgo	70,12	22,12	46,08%
Jalisco	56,83	8,83	18,40%
Edomex	62,41	14,41	30,02%
Michoacán	67,64	19,64	40,92%
Morelos	61,18	13,18	27,46%
Nayarit	64,55	16,55	34,48%
Nuevo León	54,28	6,28	13,08%
Oaxaca	64,95	16,95	35,31%
Puebla	62,60	14,60	30,42%
Querétaro	60,84	12,84	26,75%
Quintana Roo	66,17	18,17	37,85%
San Luis Potosí	65,23	17,23	35,90%
Sinaloa	65,75	17,75	36,98%
Sonora	58,69	10,69	22,27%
Tabasco	72,08	24,08	50,17%
Tamaulipas	60,96	12,96	27,00%
Tlaxcala	66,84	18,84	39,25%
Veracruz	72,81	24,81	51,69%
Yucatán	66,40	18,40	38,33%
Zacatecas	70,08	22,08	46,00%

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de ENAPROCE 2018 (INEGI, 2018).

Figura 1

Mapa descriptivo con análisis de colorimetría sobre promedio de horas trabajadas (2018)



Nota. Elaboración con MS Office Excel. Fuente: elaboración propia a partir de ENAPROCE 2018 (INEGI, 2018).

Así, en Tabla 2, se destaca, por un lado, los servicios turísticos, que incluyen:

- Hospedaje: hoteles, moteles, hostales, resorts.
- Alimentación: restaurantes, cafeterías, bares, servicios de catering.
- Transporte: aerolíneas, líneas de autobuses, taxis, servicios de alquiler de autos.
- Actividades recreativas y culturales: parques temáticos, museos, atracciones turísticas, guías turísticos.
- Agencias de viajes: empresas de planificación y reserva de viajes.
- Eventos y convenciones: servicios relacionados con la organización de eventos y conferencia.

Tabla 2

Entidad federativa y sector estratégico con mayor cantidad de horas trabajadas (2016-2017)

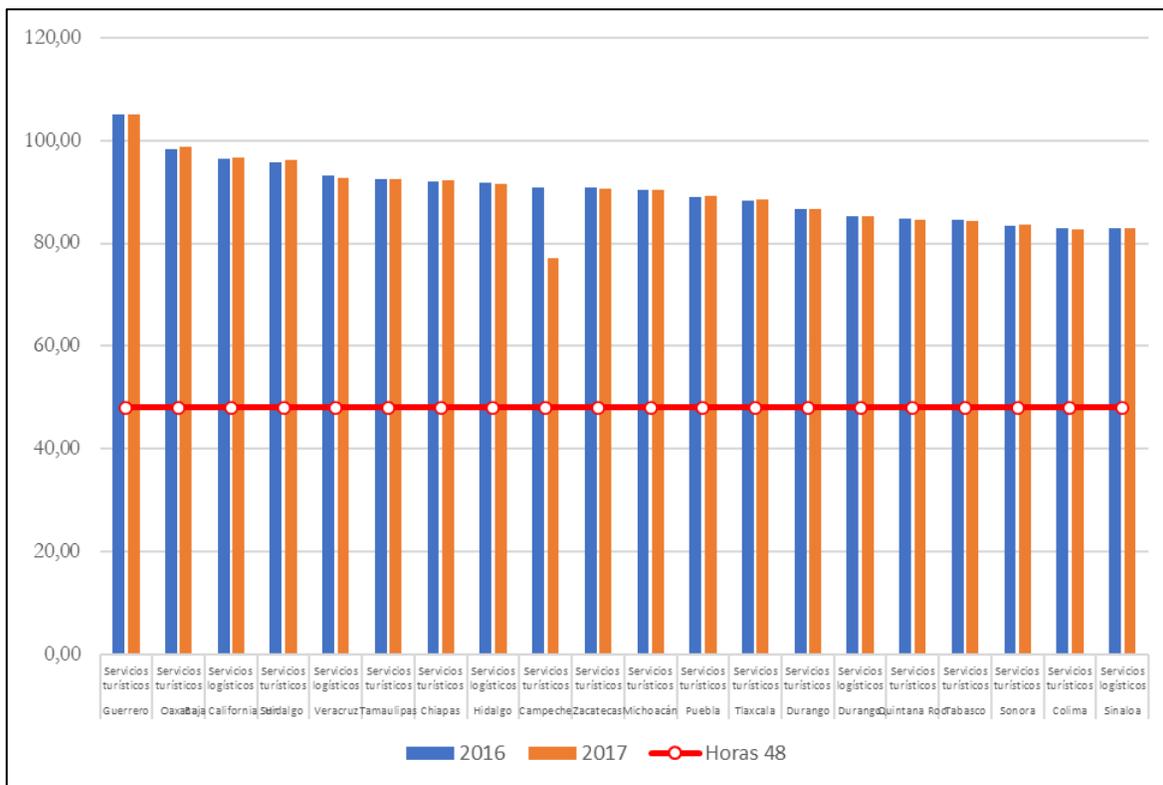
Entidad Federativa	Sector Estratégico	2016	2017	Diferencia sobre 48 horas (%)
Guerrero	Servicios turísticos	105.00	105.03	119%
Oaxaca	Servicios turísticos	98.28	98.86	105%
Baja California Sur	Servicios logísticos	96.50	96.66	101%
Hidalgo	Servicios turísticos	95.74	96.28	99%
Veracruz	Servicios logísticos	93.13	92.64	94%
Tamaulipas	Servicios turísticos	92.55	92.55	93%
Chiapas	Servicios turísticos	92.06	92.15	92%
Hidalgo	Servicios logísticos	91.67	91.66	91%
Campeche	Servicios turísticos	90.93	77.01	89%
Zacatecas	Servicios turísticos	90.77	90.59	89%
Michoacán	Servicios turísticos	90.27	90.28	88%
Puebla	Servicios turísticos	89.08	89.32	86%
Tlaxcala	Servicios turísticos	88.38	88.57	84%
Durango	Servicios turísticos	86.59	86.62	80%
Durango	Servicios logísticos	85.31	85.34	78%
Quintana Roo	Servicios turísticos	84.90	84.45	77%
Tabasco	Servicios turísticos	84.61	84.41	76%
Sonora	Servicios turísticos	83.49	83.52	74%
Colima	Servicios turísticos	83.04	82.63	73%
Sinaloa	Servicios logísticos	83.00	83.00	73%

Nota. Por año: horas. Fuente: elaboración propia a partir de ENAPROCE 2018 (INEGI, 2018).

Así también los servicios logísticos, que incluyen empresas de servicios de transporte, almacenamiento, distribución y otras actividades logísticas. En este orden de ideas, la Figura 3 muestra en gráfico la comparación entre las jornadas laborales en estos sectores estratégicos y la jornada de 48 horas.

Figura 2

Horas semanales trabajadas superiores a jornada de 48 horas (para 2016 y 2017)



Nota. En barra azul, para 2016; en naranja, para 2017. Fuente: elaboración propia a partir de ENAPROCE 2018 (INEGI, 2018).

De esta manera, la figura 2 muestra gráficamente que tanto en los años 2016 y 2017 la cantidad de horas trabajadas a la semana en los sectores turístico y logístico sobrepasaron notablemente la jornada de 48 horas, donde se destacan los servicios turísticos en Guerrero, Oaxaca, Baja California e Hidalgo como los lugares con mayor cantidad de horas trabajadas a la semana. Por su parte, aquellos sectores estratégicos por entidad federativa con la menor cantidad de horas trabajada se muestran en la Tabla 3.

Tabla 3

Entidad federativa y sector estratégico con menor cantidad de horas trabajadas (2016-2017)

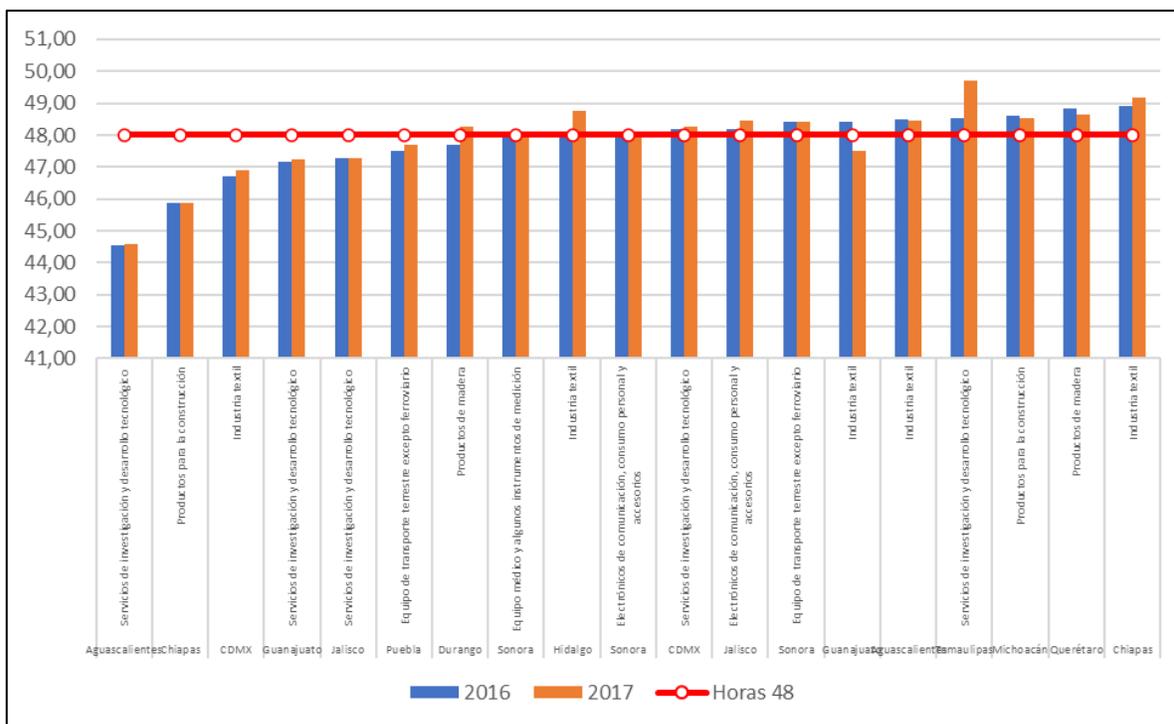
Entidad Federativa	Sector Estratégico	2016	2017	Diferencia sobre 48 horas (%)
Aguascalientes	Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	44,53	44,58	-7%
Chiapas	Productos para la construcción	45,86	45,86	-4%
CDMX	Industria textil	46,69	46,90	-3%
Guanajuato	Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	47,15	47,24	-2%
Jalisco	Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	47,28	47,27	-2%
Puebla	Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	47,50	47,69	-1%
Durango	Productos de madera	47,68	48,25	-1%
Sonora	Equipo médico y algunos instrumentos de medición	47,98	47,98	0%
Hidalgo	Industria textil	48,06	48,76	0%
Sonora	Electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios	48,10	48,10	0%
CDMX	Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	48,19	48,26	0%
Jalisco	Electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios	48,20	48,45	0%
Sonora	Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	48,40	48,40	1%
Guanajuato	Industria textil	48,41	47,50	1%
Aguascalientes	Industria textil	48,50	48,44	1%
Tamaulipas	Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	48,53	49,72	1%
Michoacán	Productos para la construcción	48,59	48,53	1%
Querétaro	Productos de madera	48,82	48,66	2%
Chiapas	Industria textil	48,91	49,17	2%
Jalisco	Productos de madera	48,97	48,45	2%

Nota. Por año: horas. Fuente: elaboración propia a partir de ENAPROCE 2018 (INEGI, 2018).

En este sentido es posible observar que incluso existen algunas entidades federativas cuyos sectores estratégicos se encuentran por debajo de las 48 horas semanales, tales como Aguascalientes, Chiapas, Ciudad de México, Guanajuato, Jalisco, Puebla y Durango. Un análisis de contraste se puede apreciar en la Figura 3.

Figura 3

Horas semanales trabajadas inferiores o cercanas a jornada de 48 horas (para 2016 y 2017)



Nota. En barra azul, para 2016; en naranja, para 2017. Fuente: elaboración propia a partir de ENAPROCE 2018 (INEGI, 2018).

Así, es posible apreciar que los servicios de investigación y desarrollo tecnológico en Aguascalientes, Guanajuato y Jalisco, las actividades de elaboración de productos para la construcción en Chiapas, la industria textil en la Ciudad de México, además de la producción de equipo de transporte terrestre (excepto ferroviario) en Puebla, presentaron jornadas laborales semanales con menos de 48 horas laboradas.

A partir de un análisis regional supraestatal, se observan los sectores que destacan por tener una mayor diferencia porcentual en la cantidad de horas trabajadas a la semana. Si se considera el porcentaje de tiempo laborado superior a la jornada de 48 horas, la región noroeste sobre pasa en un 45%, suroeste sobrepasa con un 42%, y la región oriente sobrepasa en un 41%. Estas son las regiones que presentan un mayor promedio porcentual en forma agregada. En cambio, la región centro-sur únicamente sobrepasa en un 19%. A partir de ello, en Tabla 4 se muestran las horas trabajadas por sectores estratégicos según región. Se observa que los sectores que destacan por tener una mayor diferencia porcentual en la cantidad de horas trabajadas a la semana son: electrodomésticos; alimentos, bebidas, tabaco y confitería; rubro químico; equipo y maquinaria para la industria; y plásticos y hules.

Por último, en contraste con lo anterior, los sectores estratégicos con menor cantidad de horas trabajadas semanales se muestran en Tabla 5. Son aquellos sectores relacionados con la industria textil; equipo de transporte terrestre excepto ferroviario; equipo médico y algunos instrumentos de medición; electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios. El sector maderero es el cual concentra, en promedio, más cerca las jornadas máximas a 48 horas semanales.

Tabla 4

Sectores estratégicos con mayor diferencia en horas semanales, por región y entidad federativa (2016-2017)

Región	Estado	Sectores	Empresas	2016 ^a	2017 ^a	2016 ^b	2017 ^b
Centro-norte	SLP	Electrodomésticos	657	74,70	75,52	56%	57%
Oriente	VER	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	1.923	73,22	73,55	53%	53%
Oriente	VER	Químico	1.041	73,57	73,43	53%	53%
Noroeste	VER	Electrodomésticos	1.040	73,03	73,05	52%	52%
Noroeste	DGO	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	511	72,92	73,00	52%	52%
Noroeste	BCS	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	457	71,91	72,27	50%	51%
Oriente	TLX	Químico	101	70,72	71,77	47%	50%
Noroeste	SON	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	1.422	71,24	71,48	48%	49%
Oriente	HDG	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	453	71,48	71,46	49%	49%
Suroeste	GUE	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	504	70,98	71,03	48%	48%
Suroeste	OAX	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	637	69,71	70,34	45%	47%
Noroeste	CHI	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	1.528	69,88	70,30	46%	46%
Noreste	TAM	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	1.388	68,04	67,84	42%	41%
Occidente	MIC	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	1.216	67,21	67,25	40%	40%
Centro-norte	QUE	Electrodomésticos	825	67,32	67,17	40%	40%
Centro-norte	QUE	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	1.046	67,15	66,93	40%	39%
Oriente	TLX	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	157	66,33	66,70	38%	39%
Centro-norte	SLP	Equipo y maquinaria para la industria	849	63,73	65,75	33%	37%
Oriente	TLX	Plásticos y hules	58	65,53	65,70	37%	37%

Nota: ^a horas; ^b diferencia porcentual. Fuente: elaboración propia a partir de ENAPROCE 2018 (INEGI, 2018).

Tabla 5

Sectores estratégicos con menor diferencia en horas semanales, por región y entidad federativa (2016-2017)

Región	Estado	Sectores	Empresas	2016 ^a	2017 ^a	2016 ^b	2017 ^b
Centrosur	CDMX	Industria textil	4.861	46,69	46,90	-3%	-2%
Centro-norte	GTO	Industria textil	1.021	48,41	47,50	1%	-1%
Oriente	PUE	Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	472	47,50	47,69	-1%	-1%
Noroeste	SON	Equipo médico y algunos instrumentos de medición	392	47,98	47,98	0%	0%
Noroeste	SON	Electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios	376	48,10	48,10	0%	0%
Noroeste	DGO	Productos de madera	275	47,68	48,25	-1%	1%
Sureste	CAM	Industria textil	109	54,69	48,28	14%	1%
Noroeste	SON	Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	418	48,40	48,40	1%	1%
Centro-norte	SON	Industria textil	345	48,50	48,44	1%	1%
Occidente	JAL	Electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios	1.372	48,20	48,45	0%	1%
Occidente	JAL	Productos de madera	2.111	48,97	48,45	2%	1%
Centro-norte	QUE	Productos de madera	559	48,82	48,66	2%	1%
Oriente	HDG	Industria textil	296	48,06	48,76	0%	2%
Sureste	QROO	Productos de madera	285	49,13	49,06	2%	2%
Noroeste	CHI	Productos de madera	668	49,04	49,11	2%	2%
Suroeste	CHP	Industria textil	216	48,91	49,17	2%	2%
Centro-norte	GTO	Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	532	49,49	49,64	3%	3%
Suroeste	OAX	Productos de madera	241	49,70	49,65	4%	3%
Centro-norte	GTO	Equipo médico y algunos instrumentos de medición	617	49,51	49,96	3%	4%
Centrosur	MOR	Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	105	50,17	50,17	5%	5%

Nota: ^a horas; ^b diferencia porcentual. Fuente: elaboración propia a partir de ENAPROCE 2018 (INEGI, 2018).

Análisis comparativo entre productividad y horas trabajadas

Para realizar esta etapa de análisis, se utilizó el indicador de INEGI denominado «índice de volumen físico de la producción» con el «índice de las horas trabajadas totales», «índice de productividad laboral, calculado con base en las horas trabajadas totales». Estos están referidos en su correspondiente comunicado de prensa (INEGI, 2023). En este sentido, para comprender la relevancia del uso de este conjunto indicador económico, en primera instancia es necesario destacar que el índice de volumen físico de la producción representa un indicador del volumen de producción expresado en términos relativos a un año base (en este caso, 1993). Refleja los cambios en las cantidades físicas durante cierto período al haberse eliminado el efecto de las variaciones en los precios¹. Este cálculo es complejo debido a la diversidad de productos que existen dentro de cada clase de actividad industrial. Su utilidad se refleja en el sentido de que, a partir de tal indicador, se obtiene el cálculo de los índices referentes a las horas trabajadas totales remuneradas. Esto se determina dividiendo el índice de volumen físico de la producción total en un periodo determinado y el índice de las horas trabajadas totales en el mismo periodo. De esta manera, es posible realizar un análisis comparativo, de naturaleza cuantitativa descriptiva, con respecto a las horas semanales trabajadas, la productividad promedio analizada en forma agregada para las actividades de manufactura y el porcentaje de diferencia en las horas semanales trabajadas.

En Tabla 7, se muestran todos los sectores estratégicos por entidades federativas con mayor indicador de productividad. A su vez, se presenta una mayor cantidad de horas trabajadas a la semana. En definitiva, se muestra que todos los sectores estratégicos de las entidades federativas, cuales tienen un mayor indicador de productividad, también presentan una mayor cantidad de horas trabajadas a la semana.

¹ Este índice se calcula mediante la fórmula de Laspeyres de ponderaciones fijas, que es un índice de *Quantum* en el que las cantidades producidas son ponderadas con los precios del período base.

Tabla 7

Sectores estratégicos por región y entidad federativa con mayor índice de productividad, por número de horas trabajadas semanales y diferencia (2016-2017)

Región	EDO*	Sectores	Empresas	2016 ^a	2017 ^a	2016 ^b	2017 ^b	2016 ^c	2017 ^c
Oriente	TLX	Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	51	52,28	52,28	162,5	168,13	9%	9%
Oriente	TLX	Industria textil	213	64,51	65,14	162,5	168,13	34%	36%
Oriente	TLX	Plásticos y hules	58	65,53	65,70	162,5	168,13	37%	37%
Oriente	TLX	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	157	66,33	66,70	162,5	168,13	38%	39%
Oriente	TLX	Químico	101	70,72	71,77	162,5	168,13	47%	50%
Noreste	COA	Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	397	54,89	54,90	154,8	157,85	14%	14%
Noreste	COA	Equipo y maquinaria para la industria	1.219	54,96	55,06	154,8	157,85	14%	15%
Noreste	COA	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	1.196	62,82	62,98	154,48	157,85	31%	31%
Centro-norte	ZAC	Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	55	55,06	54,86	126,93	155,85	15%	14%
Centro-norte	ZAC	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	321	64,94	64,80	126,93	155,85	35%	35%
Centro-norte	SLP	Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	291	52,20	52,29	146,43	149,35	9%	9%
Centro-norte	SLP	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	944	63,76	64,86	146,43	149,35	33%	35%
Centro-norte	SLP	Equipo y maquinaria para la industria	849	63,73	65,75	146,43	149,35	33%	37%
Centro-norte	SLP	Electrodomésticos	657	74,70	75,52	146,43	149,35	56%	57%
Noreste	TAM	Equipo médico y algunos instrumentos de medición	413	53,85	53,21	141,25	148,53	12%	11%
Noreste	TAM	Equipo y maquinaria para la industria	866	54,50	54,80	141,25	148,53	14%	14%
Noreste	TAM	Electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios	413	55,08	56,04	141,25	148,53	15%	17%
Noreste	TAM	Químico	721	56,78	56,45	141,25	148,53	18%	18%
Noreste	TAM	Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	426	55,83	57,78	141,25	148,53	16%	20%

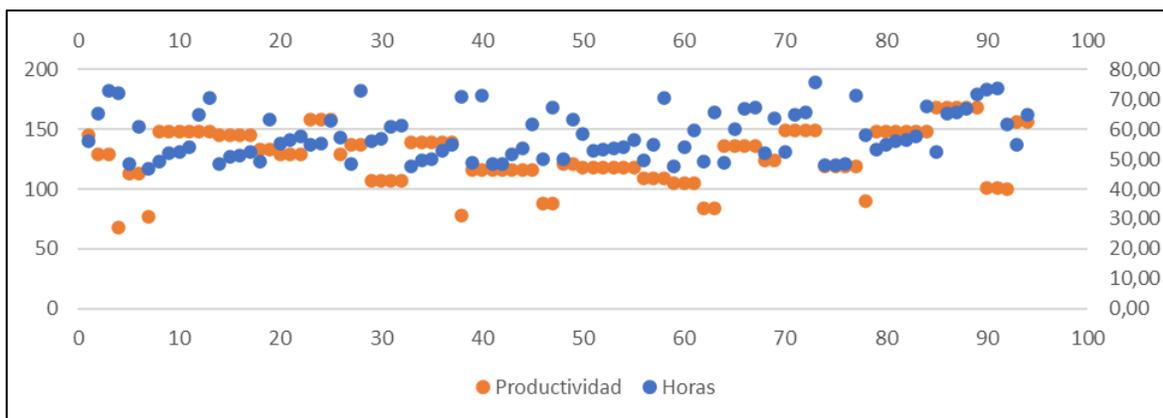
Noreste	TAM	Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	1.388	68,04	67,84	141,25	148,53	42%	41%
---------	-----	---	-------	-------	-------	--------	--------	-----	-----

Nota: ^a horas; ^b productividad media agregada en rubro; ^c diferencia porcentual con respecto a 48 horas.
 Fuente: elaboración propia a partir de ENAPROCE 2018 (INEGI, 2018).

Con la información anterior, parece mostrar en forma descriptiva y preliminar que no existe una correlación significativa entre las variables relativas a la cantidad de horas trabajadas. Esta característica también se muestra en Figura 4, donde se presenta gráfico comparativo en términos de horas trabajadas y productividad por sector estratégico, en forma descriptiva y en términos de los sectores dedicados a la manufactura. Se utilizan puntos de comparación a manera de dispersión con los indicadores en cuestión. Esto parece confirmar que no existe una relación descriptivamente significativa entre las horas semanales trabajadas por sector en términos de los indicadores de productividad por el tiempo destinado al trabajo. En otras palabras, parece no existir relación estadística entre la producción total en un periodo determinado y el índice de las horas trabajadas totales en el mismo periodo.

Figura 4

Relación entre horas trabajadas semanales y productividad media por sector estratégico



Nota. En punto azul, para horas; en punto naranja, para productividad. Fuente: elaboración propia a partir de ENAPROCE 2018 (INEGI, 2018).

Para determinar lo anterior, una prueba de correlación adecuada es realizada con respecto a una prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov (K-S) a las 94 observaciones correspondientes al conjunto de datos. Esta prueba es importante, dado que es necesario

determinar si es posible realizar pruebas paramétricas para decidir la prueba apropiada de correlación entre variables. De esta manera, los resultados de prueba K-S se presenta en Tabla 8.

Tabla 8

Resultados prueba Kolmogorov-Smirnov para datos 2016-2017

Parámetros		Horas 2016	Horas 2017	Prod. 2016	Prod. 2017
N		94	94	94	94
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	57.9367	57.9171	123.4114	127.9229
	Std. Deviation	7.93058	7.97927	21.79436	22.76773
Most Extreme Differences	Absolute	.141	.120	.095	.110
	Positive	.141	.120	.079	.085
	Negative	-.083	-.085	-.095	-.110
Test Statistic		.141	.120	.095	.110
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000 ^c	.002 ^c	.038 ^c	.007 ^c

Nota: a distribución normal; b calculado desde datos; c. corrección por prueba de Lilliefors. Fuente: elaboración propia utilizando software SPSS.

De esta manera, al confirmarse la normalidad de los datos, se realiza a continuación una prueba de correlación de Pearson entre ambos indicadores, con motivo de determinar estadísticamente la posible relación entre dichas variables. Los resultados aparecen en Tabla 9. Se muestra con esta prueba que no existe una correlación estadísticamente significativa entre ambas variables: es decir, una mayor cantidad de horas en el lugar de trabajo no está relacionada con una mayor productividad.

Tabla 9

Correlación de Pearson entre horas trabajadas y producción media (2016-2017)

Horas	Parámetro	Prod. 2016	Prod. 2017
Horas 2016	Pearson Correlation	-.010	
	Sig. (2-tailed)	.920	
Horas 2017	Pearson Correlation		.002
	Sig. (2-tailed)		.984

Nota. Correlación de Pearson representa medida de dependencia lineal entre dos variables aleatorias continuas (en este caso, horas laborales y producción media total). Fuente: elaboración propia utilizando software SPSS.

Consideraciones finales

Los resultados mostrados en el presente trabajo permiten resaltar la importancia de continuar con estudios especializados sobre el tema, tanto a nivel desagregado por región, entidad federativa y sectores estratégicos, mediante el uso de técnicas estadísticas que permitan realizar modelos de primera y segunda generación, debidamente aplicados y validados para determinar las mejores alternativas de decisión sobre las consecuencias e impactos de reducir la jornada laboral. La relevancia de esto se debe a que la información cuantitativa utilizada en el análisis del presente documento es relevante para conocer la situación laboral y productiva de las Pequeñas y Medianas Empresas del país (PYMES). Así también se analizan las condiciones en las que se desarrolla la población económicamente ocupada, en términos tanto de su relación laboral, como en cuestiones de género y desempeño de funciones a nivel directivo u operativo.

Se observa que todas las entidades federativas en promedio tienen jornadas laborales por encima de las 48 horas. En forma desagregada, de los 94 sectores estratégicos del país, 81 están por encima de las 48 horas, 6 están en el rango de las 48 horas semanales y sólo 7 están por debajo.

Para concluir con este análisis, se sugiere enfáticamente continuar con estudios a mayor profundidad, con modelos estadísticos y econométricos de mayor alcance que permitan conocer con mayor amplitud la compleja realidad económica y social subyacente a la posibilidad de reducir la jornada laboral a 40 horas, así como modelar y proponer alternativas viables a nivel desagregado. También es importante traer a discusión que los alcances del presente trabajo están limitados a los recursos disponibles en la información de INEGI, principalmente en lo concerniente al insumo principal del análisis, que es la ENAPROCE 2018. En este sentido, cabe resaltar que este dicho organismo debe contar con los recursos económicos suficientes para generar información de esta naturaleza, dado que es parte fundamental de un sistema institucional que incluye investigadoras e investigadores, instituciones y organizaciones de diversa naturaleza a nivel nacional.

De manera propositiva, se sugiere considerar los siguientes puntos:

1. Atender el problema de la estructura de trabajo no en términos de «jornada laboral», sino en términos de una problemática relacionada con la «explotación laboral». Corresponde definir tal problemática en el sentido de las jornadas extendidas de trabajo, que representan a la mayoría de las empresas en la mayoría de los sectores estratégicos del país.
2. Establecer mecanismos necesarios para hacer cumplir la ley en atención a la jornada laboral establecida (establecida en el corto plazo atendiendo a la modificación propuesta a las 40 horas).
3. Comenzar las modificaciones en forma integral, adecuando las condiciones con base en la situación de cada sector. Como se ha probado, el sector de la industria presenta mayor factibilidad para los ajustes en torno a una jornada laboral reducida. Sin embargo, es necesario considerar otras medidas de acompañamiento para los sectores de comercios y servicios. Se propone la búsqueda de una estrategia para empresas que forman parte de sectores económicos con «atención personal intensiva» (aquellas empresas que deben tener atención personal como su principal punto de generación de valor hacia el cliente, tal como en la industria restaurantera o de esparcimiento).

Referencias

- Caldwell, J. A., Caldwell, J. L., Thompson, L. A., y Lieberman, H. R.** (2019). Fatigue and its Management in the Workplace. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 96, 272-89. <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2018.10.024>
- Golden, L.** (2012). *The Effects of Working Time on Productivity and Firm Performance: A Research Synthesis Paper* (Conditions of Work and Employment Series No. 33). International Labor Organization (ILO). https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_187307.pdf
- Hu, N.-C., Chen, J.-D., y Cheng, T.-J.** (2016). The Associations between Long

Working Hours, Physical Inactivity, and Burnout. *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, 58 (5), 514-18.

<https://www.jstor.org/stable/48500892>

INEGI (2018a). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*

(ENAPROCE) 2018. Servicio de Publicaciones Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825190811.pdf

INEGI (2018b). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*

(ENAPROCE) 2018. *INEGI — Instituto Nacional de Estadística y Geográfica*.

<https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/#tabulados>

INEGI (2019). *Estadísticas sobre productividad y competitividad de las MIPYMES en México*.

Servicio de Publicaciones Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

<https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf>

INEGI (25 de junio, 2020). *Estadísticas a propósito del día de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* (27 de junio). Datos Nacionales [Comunicado de prensa].

Comunicado de Prensa N°285/20

<https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2020/MYPIMES20.pdf>

INEGI (2021). *Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE)*. *INEGI — Instituto Nacional de Estadística y Geográfica*.

<https://www.inegi.org.mx/programas/ecovidie/?ps=microdatos>

INEGI (8 de septiembre, 2023). *Indicadores de Productividad Laboral y del Costo Unitario de la Mano de Obras*. Segundo Trimestre de 2023 [Comunicado de prensa].

Comunicado de Prensa N°540/23 https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2023/ipl/ipl2023_09.pdf

INEGI (2024). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas*. *INEGI — Instituto Nacional de Estadística y Geográfica*.

<https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>

Keller, S. M., Berryman, P., y Lukes, E. (2009). Effects of Extended Work Shifts and Shift Work on Patient Safety, Productivity, and Employee Health. *American Association of Occupational Health Nurses AAOHN Journal*, 57 (12), 497-504.
<https://doi.org/10.3928/08910162-20091124-05>

lic/@ed_protect/@protrav/@travail/documents/publication/wcms_travail_pub_12.pdf

López Cruz, A., y Gómez, E. (18 de diciembre, 2023). Diputados prometen avalar reforma de jornada de 40 horas antes que termine esta legislatura. *El Universal*.
<https://www.eluniversal.com.mx/nacion/diputados-prometen-avalar-reforma-de-jornada-de-40-horas-antes-que-termine-esta-legislatura/>

Ruiz López, F. J. (2 de mayo, 2023). La falacia de las jornadas laborales más cortas. *COPARMEX*. <https://coparmex.org.mx/lafalacia-de-las-jornadas-laborales-mas-cortas/>

Tucker, P. (2006). *Conditions of Work and Employment Programme. International Labour Organization (Conditions of Work and Employment Series No. 12)*. International Labor Organization (ILO).
<https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/pub>

LA NUEVA ERA DE LOS IMPERIOS Y EL CAPITALISMO MUNDIAL

GONZALO MARTNER FANTA

Doctor en Ciencias Económicas

Académico por Universidad de Santiago de Chile

gonzalo.martner@usach.cl

Resumen

Los Estados Unidos de Donald Trump evidencian una voluntad imperial cómoda con la voluntad de Vladimir Putin en Rusia. Ponen fin al multilateralismo y avanzan en una idea radical: una suerte de «derecho de vasallaje» del entorno geográfico que la historia conferiría a las grandes potencias. Esto deja atrás la arquitectura construida desde la segunda guerra mundial. El neomercantilismo actual se propone buscar ventajas comerciales y prevalecer en la carrera por el control de recursos. En este nuevo contexto, las políticas de crecimiento de las periferias deben proponerse cultivar la creación y multiplicación de conocimiento, aumentar la infraestructura pública y capacidad empresarial pública, social y privada de innovación, removiendo barreras competitivas por la información incompleta y asimétrica en los mercados de capitales.

Palabras clave: imperialismo, neomercantilismo, dinámica centro-periferia, crecimiento económico.

Abstract

The New Age of Empires and Worldwide Capitalism

The United States of Donald Trump are demonstrating an imperial will that is at ease with the will of Vladimir Putin in Russia. They put an end to multilateralism and advance a radical idea: a sort of “right of vassalage” of the geographical environment which history would confer on the great powers. This leaves behind the architecture built since the Second World War. Currently neo-mercantilism aims to seek commercial advantages and prevail in the race for control of resources. In this new context, growth policies in the peripheries should aim to cultivate the creation and multiplication of knowledge, increase public infrastructure and

public, social, and private entrepreneurial capacity for innovation, removing competitive barriers due to incomplete and asymmetric information in capital markets.

Keywords: Imperialism, Neo-mercantilism, Central-periphery Dynamic, Economic Growth.

Las lógicas de dominio imperial, especialmente de las potencias sin contrapesos en sus sistemas políticos internos, suelen mantener conflictos hegemónicos y crear episodios de enfrentamiento militar en zonas en disputa. En ocasiones, pactan repartos de espacios de influencia, como ahora parece ser el caso entre Estados Unidos y Rusia.

La lógica imperial de Estados Unidos

Estados Unidos se apoyó principalmente, después de la segunda guerra mundial, en un esquema de «seguridad colectiva» a partir de la alianza militar, política y económica con Europa occidental. Esta alianza, plasmada militarmente en la Organización del Atlántico Norte (OTAN), se constituyó en la etapa de la guerra fría contra la Unión Soviética (URSS) y, después, contra Rusia, con un respeto proclamado de las soberanías territoriales de los Estados y del principio de autodeterminación, salvo acuerdo en sentido contrario del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas. Estados Unidos sostuvo, hasta cierto punto, a Naciones Unidas desde su creación y los posteriores procesos de descolonización, aunque sin privarse del uso imperial de la fuerza militar, como en los casos de Corea y los resonantes —aunque fracasados— casos de Vietnam, Laos y Camboya y, más tarde, Somalia, Irak y Afganistán, violando el derecho internacional. En América Latina y el Caribe, en la posguerra, Estados Unidos organizó la invasión mercenaria de Bahía Cochinos a Cuba en 1961, invadió República Dominicana en 1965, Granada en 1983 y Panamá en 1989. También ha usado permanentemente las «operaciones encubiertas» destinadas a derrocar gobiernos, lo que en nuestra región no logró en el caso de Cuba, Nicaragua o más recientemente Venezuela, más allá de lo opinado legítimamente sobre la ausencia de democracia en estos países —que los bloqueos económicos no contribuyen, en todo caso, a revertir, sino que castigan a los pueblos. En América Latina, las intervenciones de Estados Unidos tuvieron éxito en los años 1960-70 en Centroamérica y el Cono Sur, con el resultado de favorecer sangrientas

dictaduras militares, en particular en la época de Nixon-Kissinger. A partir de J. Carter, se dio lugar a la devolución del canal de Panamá a su legítimo dueño. Después, el gobierno de Reagan, que combatió duramente a la revolución sandinista y otros gobiernos, dejó de oponerse a la pacificación democrática de Centroamérica. Los gobiernos de los Bush se acomodaron a las transiciones en el Cono Sur y, posteriormente, a los gobiernos progresistas en el continente. Obama pareció buscar incluso una normalización con Cuba, que Trump revirtió agravando el prolongado bloqueo a Cuba por décadas.

El actual enfoque estadounidense sobre China y Rusia deja atrás la arquitectura internacional construida desde la segunda guerra mundial. El segundo gobierno de Donald Trump evidencia una voluntad imperial cómoda con la de Vladimir Putin y Rusia. Sostiene más o menos explícitamente que Estados Unidos y Europa deberían buscar apaciguar a Rusia, forzar a Ucrania a proponer un acuerdo de paz a Vladimir Putin, e incluso invitar a Moscú a unirse al G7, todo con el objetivo de contener a China —un país que, para los dirigentes estadounidenses, sería el único competidor con la intención de remodelar el orden mundial y que cuenta, cada vez más, con el poder económico, diplomático, militar y tecnológico para hacerlo. A finales de febrero de 2025, el secretario de Estado estadounidense, Marco Rubio, declaró que Estados Unidos no [podía] permitir que Rusia «fuera un socio menor de China» (McCartner, 2025), como si no se tratara de algo que ya ocurre.

China es mucho más poderosa que Rusia. Tiene una población diez veces mayor y un producto interno bruto nueve veces superior. Sin embargo, Rusia sigue siendo una gran potencia nuclear y militar, cuyo potencial interesa a China para contrarrestar la influencia militar occidental, a pesar del gran diferendo sino-soviético de los años 1960 que llevó a Mao a pactar con Nixon contra la URSS. Como principal exportador mundial de productos manufacturados, China es hoy la única potencia cuyas empresas son capaces de competir con las de Estados Unidos, Europa y Japón en el ámbito tecnológico y de bienes industriales. China ha sido el gran beneficiario de la globalización desde 1980. El comercio bilateral entre China y, al otro lado, Estados Unidos, la Unión Europea (UE) y el Reino Unido pasó de 96 mil millones de dólares en 1995 a 1,46 billones de dólares en 2024. Aunque China tiene un régimen de partido único y no acepta las observaciones internacionales sobre derechos humanos,

no ha iniciado una guerra de agresión desde la guerra sino-vietnamita de un mes en 1979 —contando así la invasión de seis meses del himalaya indio en 1962 y la reanexión del Tíbet en 1951, terminando con su independencia *de facto* desde 1912. Mantiene, no obstante, una presión por el dominio en el mar de China y sobre Taiwán, que considera una provincia propia, como históricamente ha sido. Con todo, no es parte de su política la extensión de un dominio territorial directo a otras partes del globo.

Desde la época de Obama, Estados Unidos se propuso contrarrestar el poder emergente de China mediante el reforzamiento de las alianzas con Japón, Corea del Sur, Filipinas y Australia, entre otros. Esta prioridad no ha dejado de incluir la pretensión de Estados Unidos —que representa menos del 5% de la población y el 15% de la economía, aunque acumula el 40% del gasto militar en el mundo— de mantener bajo subordinación al Medio Oriente y a partes de Asia y África, además de América Latina. El Medio Oriente vive en un conflicto permanente por el control de sus recursos energéticos en medio del fracaso de la solución de dos Estados en Palestina y de los acuerdos de Oslo, con el fortalecimiento del supremacismo israelí apoyado por Estados Unidos (y en buena medida por Europa), y con una alianza de largo plazo de las dinastías del golfo pérsico con Estados Unidos. África vive las prolongadas secuelas de la colonización europea y del fin del Apartheid; partes del continente permanecen inmersos en conflictos internos y externos por el acceso a sus recursos, en medio de una fuerte y persistente dinámica demográfica que alimenta diversas corrientes migratorias.

Donald Trump y Vladimir Putin comparten ahora el enfoque de poner fin al multilateralismo y avanzan en una idea radical: una suerte de «derecho de vasallaje» del entorno geográfico que la historia conferiría a las grandes potencias. Trump sostiene sin ambages que Canadá y Groenlandia, territorio asociado a Dinamarca y a Europa, y el Canal de Panamá, soberano desde hace décadas, deben pertenecer a Estados Unidos. Excluye a México, que perdió en manos de Estados Unidos un tercio de su territorio en el siglo XIX, y al resto de Centroamérica, básicamente por la lógica de «supremacismo blanco» respecto a los indígenas y mestizos que constituyen el grueso de su población. No es sólo el privilegio de la fuerza y de la imposición del poder reprimiendo las libertades lo que caracteriza estos

liderazgos y estas opciones autoritarias: a menudo son también el racismo puro y duro y el *masculinismo*, en sus componentes de dominación patriarcal sobre la mujer y de intolerancia con la diversidad sexual. Trump no esconde, a su vez, su animadversión contra los regímenes cubano, cuya independencia siempre ha cuestionado, y venezolano, cuyas amplias reservas de petróleo ambiciona controlar. Por último, Trump se propone establecer un enclave soberano en Gaza mediante una limpieza étnica de la población realizada por Israel, lo que aseguraría una presencia estadounidense en el Mediterráneo.

El acercamiento entre Trump y Putin tendrá probablemente un precio que el primero le cobrará al segundo: el dominio de Europa del Este y partes de Asia para Putin; el dominio de América y, al menos, el hemisferio occidental y el Medio Oriente para Trump. Este último buscará, probablemente, disminuir la creciente dependencia rusa respecto a China y limitar su influencia en los países del grupo BRICS (Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica y otros asociados) y en general en el llamado «Sur Global».

El expansionismo ruso

En estas luchas hegemónicas, hay naciones que tienen la mala fortuna de situarse geográficamente en zonas en disputa entre potencias mayores, sin disponer de capacidad estratégica suficiente para garantizar por sí solas su independencia —o deben hacerlo al costo de un gran sufrimiento o de alianzas en medio de contorsiones azarosas. Es el caso de Ucrania: se combina una antigua voluntad de independencia nacional y la herencia histórica de la vecindad e integración en el imperio ruso desde 1721 a 1917 y, más tarde, en la URSS entre 1922 y 1991, aunque fue reconocida como nación independiente por la República Socialista Soviética de Rusia, dirigida por Lenin, durante la breve vigencia del Tratado de Brest-Litovsk en 1918. La Ucrania actual incluye una población pro-europea occidental mayoritaria y otra más prorrusa —e incluso ruso-parlante, como es el caso del propio presidente Volodímir Zelenski— en el este, la cual se ha visto confrontada a una renovada voluntad expansiva de la Rusia de Putin. El diseño estratégico de su régimen político autocrático, lo que otorga una gran popularidad nacionalista interna, es volver, al menos en el caso de Ucrania, a las fronteras del imperio gran ruso de la época de los zares.

La soberanía de Ucrania fue reconocida formalmente, al desaparecer la URSS en 1991, por parte de la Federación Rusa, en la etapa del mentor de Vladimir Putin, Boris Yeltsin, a cambio del traslado del arsenal nuclear soviético a Rusia. Posterior a la independencia, las turbulencias geopolíticas de Ucrania se acentuaron desde la revolución del Maidán en 2013. Esta no fue un golpe de Estado, como sostiene la propaganda rusa, sino una insurrección seguida por elecciones libres, a propósito de la negativa por parte del presidente prorruso Víktor Yanukóvich (quien terminó huyendo a Moscú) de viabilizar la adhesión de Ucrania a la UE votada por el parlamento y preferida por la mayoría de la población en sucesivas elecciones. El Kremlin ha presentado a los siguientes gobiernos electos como marionetas de Washington y al judío ucraniano Zelensky como un «neonazi». Putin desconoció la independencia de Ucrania al invadir la península de Crimea en 2014¹ y más tarde al conjunto de Ucrania en febrero de 2022. En este empeño fracasó militarmente, pero ha logrado un control que abarca cerca de un 20% del territorio de Ucrania internacionalmente reconocido y ha anexado, en la más tradicional lógica imperialista, a las regiones ucranianas conquistadas por la fuerza, violando la integridad territorial de Ucrania, como previamente partes de Georgia.

Putin alude la necesidad de responder al expansionismo de la OTAN desde el fin de la guerra fría —según su concepto— es el incumplimiento de promesas por parte de «los occidentales» de no expandir tal alianza militar hacia el Este al desintegrarse la URSS. Las garantías verbales y públicas de Baker y Genscher, entonces ministros de relaciones exteriores de Estados Unidos y Alemania Federal, fueron hechas a Gorbachov, no obstante, no se tradujeron en pactos formales. La Rusia de Yeltsin consagró, en cambio, la independencia de las naciones que no permanecieron en la Federación Rusa al disolverse la URSS. Recuérdese que la URSS implosionó y se desintegró sin intervención militar externa, ulterior a un largo estancamiento institucional, económico y tecnológico. Esto fue fruto de una amplia pérdida de la legitimidad popular de su régimen de partido único nacido de la revolución de 1917 y

¹ Anexada por Rusia desde Turquía en 1783, tuvo varios cambios de ocupantes en la guerra civil posterior a 1917. Finalmente, fue integrada en la URSS en 1921 bajo la forma de República Autónoma Socialista Soviética de Crimea, después disuelta en 1945 e integrada como provincia de la República Socialista Soviética de Rusia. En 1954, fue transferida a la República Socialista Soviética de Ucrania, dada su conexión territorial con esta.

reforzada en la terrible y exitosa lucha contra la Alemania Nazi en alianza con Gran Bretaña y Estados Unidos.

En todo caso, Ucrania hasta hoy sigue sin ser parte de la OTAN, aunque solicita serlo. Debe tomarse nota que la expansión de la OTAN hacia naciones que formaron parte de la URSS, o bien que estuvieron bajo su férula como resultado de la segunda guerra mundial, tuvo como base la combinación del afán de extender el dominio hegemónico occidental y su influencia hacia el este y centro europeos. Lo anterior, pues, con la expresa voluntad de consagrar una independencia de Rusia por parte de la ciudadanía de esos países, una vez que su opinión volviera a pesar en las decisiones de sus Estados. Esta ciudadanía se fue pronunciando mayoritariamente por alejarse del dominio ruso e integrarse a la UE, dada una negativa memoria histórica del rol del imperio zarista y de los precedentes constituidos por las invasiones soviéticas de Hungría y Checoslovaquia, junto al tardío golpe de Estado en Polonia. Se estableció así un mayoritario juicio negativo sobre la tradición autocrática rusa, que nunca dio lugar a libertades democráticas, y a su sostenida vocación de dominio territorial hacia el centro de Europa.

La invasión rusa de Ucrania es inaceptable desde el punto de vista del derecho internacional y de un orden global en que prime la resolución pacífica de los conflictos. Logró lo contrario a un retroceso de la OTAN: presidentes como Macron habían llegado a declarar «clínicamente muerta» o «con muerte cerebral» años antes de esa invasión (Sardiña, 2019). Al revés, Suecia y Finlandia, país con una extensa frontera con Rusia, abandonaron su neutralidad y se han incorporado a la alianza militar atlántica, mientras la UE aceleró el proceso de incorporación de Ucrania.

Ahora bien, se ha producido un vuelco de amplias consecuencias. La nueva realidad con el segundo gobierno de Trump se plantea cobrar con una tasa usurera la ayuda estadounidense otorgada desde el inicio de la invasión rusa en 2022. Pide ahora a Ucrania nada menos que derechos exclusivos y «a perpetuidad» sobre «los recursos minerales, petroleros y gasíferos, los puertos y otras infraestructuras», regido por la ley del estado de Nueva York, con exclusión de cualquier otra jurisdicción (Evans-Pritchard, 2025). Establece que Estados Unidos recibirá, con una cláusula de prioridad, la mitad de los ingresos percibidos por Kiev

en concepto de extracción de recursos, así como el 50% del valor financiero de «todas las nuevas licencias otorgadas a terceros». Demostrando el poco interés que tiene por la independencia de Ucrania, Trump declaró que este país «podría volverse ruso, o no, pero [él] quiere recuperar ese dinero» (Evans-Pritchard, 2025). Los cinco paquetes de ayuda aprobados por el Congreso en favor de Ucrania ascienden, en todo caso, a 175.000 millones de dólares, de los cuales 70.000 millones han sido destinados a empresas de armamento estadounidenses.

Con todo, la iniciativa de ofrecer los recursos minerales ucranianos a Estados Unidos proviene del propio Zelenski. Su idea, revelada en septiembre de 2024, era que, al atraer empresas estadounidenses con grandes inversiones y lucrativas ganancias, Washington extendería automáticamente su paraguas militar. De este modo, disuadiría a Moscú de volver a invadir el país. Sin embargo, el presidente ucraniano probablemente no esperaba condiciones tan humillantes parecen destinadas a castigar a un enemigo derrotado y no a un aliado, como lo fue Washington hasta la toma de posesión de Donald Trump el 20 de enero. La administración presidencial ucraniana está trabajando una contrapropuesta que pudiera ser interesante para Trump, mas, entretanto las relaciones se envenenan. Trump le ha asignado insólitamente a Zelensky la responsabilidad por la invasión rusa de febrero de 2022 y lo trata de dictador, mientras busca forzar elecciones para desplazarlo. Este intento de *diktat* y de apropiación colonial de recursos se da en medio de un cambio de alianzas de Trump en Europa, lo que es evidentemente rechazado por quienes temen futuras amenazas rusas a su integridad territorial en el Este. En esto, los países europeos no se resuelven, aunque es posible que terminen forzados a hacerlo, a romper con la dependencia militar respecto a Estados Unidos para conformar una defensa europea que enfrente los intentos de expansión rusos.

Con lo anterior, Trump expresa abiertamente su animadversión hacia una Europa unida, más aún si es liderada por Alemania que considera un rival económico, y por Francia, que considera no confiable. Prefiere intentar disgregar a Europa y pactar con los gobiernos de ultraderecha de Italia, Hungría y Eslovaquia, firmes aliados ideológicos y políticos del

trumpismo, y promover al resto de partidos neofascistas en el continente (lo que también hace Putin). Paradojal postura para un país que perdió a 183 mil soldados en la segunda guerra mundial luchando contra los nazis en la época de Roosevelt. Esto revela que las proximidades ideológicas y las «pasiones tristes» —en sentido de Spinoza— pueden ser más importantes que la construcción estratégica de defensa de intereses mutuos, es decir, aquello que había prevalecido en el orden de posguerra entre Estados Unidos y Europa, más allá de las posturas autonomistas de Ch. De Gaulle.

El hecho histórico es que Trump abrió ahora una negociación directa con Putin, sin Ucrania y sin Europa, para forzar una paz que consagre las conquistas militares de Rusia, consideradas legítimas si se acompañan de contrapartidas para los intereses de Estados Unidos en Europa y en otras partes del mundo. Trump reivindica sin ambages la ley del más fuerte. No puede dejar de mencionarse que es contradictorio negar a Ucrania, y potencialmente a las naciones que fueron parte de la URSS, el derecho a la autodeterminación y reclamarlo, con razón, para los países de América Latina y el resto del mundo frente a Estados Unidos.

Los nuevos conflictos en el capitalismo mundial

En paralelo, cabe preguntarse si está llegando o no a su fin el proceso de internacionalización en el comercio, las inversiones directas, los movimientos de capital y las migraciones ocurrido después de la segunda guerra mundial, acentuado en la etapa de la globalización desreguladora desde la década de 1980. Este proceso no había hecho desaparecer a los Estados-nación, como algunos profetizaron, pues estos son siempre cruciales en el propio control del comercio y finanzas y en el acceso a los recursos, junto a la determinación de las condiciones de uso de la fuerza de trabajo. Sin embargo, había permitido que la especialización internacional se acentuara y avanzara al capitalismo financiarizado, a la caza de más altos retornos de corto plazo. Se integró una parte sustancial de la producción de bienes en cadenas globales de valor, persiguiendo la reducción de los costos laborales y de insumos en cada etapa de los procesos productivos, desde la concepción y diseño hasta la manufactura, ensamblaje y comercialización de los bienes finales (Aglietta, 2019).

Aunque se fueron encadenando episodios disruptivos. La gran recesión de 2008-2009, originada en Estados Unidos por los desequilibrios financieros acumulados, la consagración de China desde hace una década como la primera economía exportadora con capacidad creciente de desplazar a las empresas occidentales, el impulso proteccionista parcial del primer gobierno de Trump, las amplias subvenciones de Biden a su industria tecnológica, las persistentes restricciones agrícolas y a parte de la industria en Europa, el aumento de costos energéticos provocado por la invasión rusa a Ucrania y, en fin, la arremetida mercantilista del segundo gobierno de Trump: todo esto ha ocurrido en medio de la consolidación del poder del «capitalismo de plataformas» y de la nueva renta digital proveniente de la explotación de datos en gran escala. Como señala Orain (2019):

Lo que está desapareciendo de nuestro horizonte es el sueño de un planeta regido por una división internacional del trabajo al servicio de un crecimiento infinito de la riqueza, en el que las desigualdades, aunque inmensas, serían sin embargo “justas” porque resultarían de una competencia libre y no distorsionada, garantizada por el poder público

El desafío chino

El capitalismo estadounidense, originado en su dimensión industrial en el siglo XIX por impulsos estatales significativos que culminaron en el siglo XX con la internacionalización dominante de sus empresas —junto a las de países de Europa occidental y Japón— es hoy desafiado por la economía china. Esta combina el rol del Estado en un sistema de partido único con empresas de gran eficacia para sostener una estrategia exportadora y ahora tecnológicamente avanzada. No tardaron en aparecer en Estados Unidos concepciones neo-mercantilistas para promover los intereses de antiguas y nuevas oligarquías amenazadas por el poder exportador chino. Se promueven políticas poco relacionadas con un mercado libre y se apoyan en el descontento de los trabajadores menos calificados perjudicados por la globalización y la automatización industrial y de servicios.

Estados Unidos experimentó una industrialización rápida en el siglo XIX. Después de la guerra civil de 1861-65, no sólo asimiló los primeros impulsos de la revolución industrial europea, sino que dio curso a una segunda oleada de innovaciones tecnológicas, incluyendo la extracción de petróleo y la electricidad. Combinó el proteccionismo con la expansión de los intercambios a partir de una dotación de recursos naturales abundante, apoyada en una inmigración creciente. Se transformó en la economía dominante en el siglo XX y después de la segunda guerra mundial fue artífice y beneficiaria del proceso de aceleración del comercio y de la internacionalización de las finanzas y las inversiones directas, en lo que se conocería como la mundialización y la globalización de la economía.

En paralelo, el resto de las periferias de la era de los imperios coloniales permaneció en el siglo XX en el rol de abastecedora de materias primas a los centros, siendo el bloque soviético una realidad de otro orden entre 1917 y 1991. Una parte de la acumulación de capital se realizó, con el avance del transporte y las comunicaciones, mediante cadenas de producción internacionalizadas que incluyeron actividades en países que más tarde fueron llamados emergentes. Estas cadenas, dominadas por empresas situadas en Estados Unidos, Europa y Japón, deslocalizaron parte de su actividad hacia lugares de menores costos, regulaciones más laxas y accesos directos a mercados internos de cierta importancia. Entretanto, se produjo un impulso industrializador por sustitución de importaciones en diversas periferias, no obstante, también un giro exportador industrial desde los años 1970 en el caso de los llamados «tigres asiáticos» (Corea del Sur y Taiwán, territorios inicialmente más bien marginales y pobres, junto a Singapur y Hong-Kong, de reciente descolonización).

China, el país más poblado del mundo (ahora levemente superado por India), dejó atrás las convulsiones de la revolución iniciada en 1949 y logró planificar desde los años 1980 la instalación en su territorio de manufacturas de ensamblaje simple con inversión extranjera y orientación exportadora. Después la expandió hacia la producción amplia de insumos y productos en cadenas de valor más cercanas a la frontera tecnológica de alta rentabilidad, con empresas mixtas o propias, estatales y privadas. Esto permitió a su

economía² lograr una mayor competitividad sistémica y disputar progresivamente en lo que va de siglo XXI la hegemonía industrial más avanzada tecnológicamente a las empresas basadas en Estados Unidos, Europa y Japón. Así, en la etapa más reciente, nuevas fábricas con costos competitivos han ayudado a impulsar las ventas chinas de productos vinculados a la transición energética y a dominar esos mercados en el mundo. Los dispositivos fotovoltaicos, las baterías y los vehículos eléctricos son, en el lenguaje oficial chino, las «tres novedades» o «innovaciones» que dejan atrás a las «tres antigüedades» (producción textil, muebles y electrodomésticos de baja gama). Para impulsar esas nuevas cadenas de producción, China procura no quedar atrás en las tecnologías de la información, los microprocesadores y la inteligencia artificial, áreas donde el gobierno y las empresas estatales, mixtas y privadas apoyadas por el gobierno invierten en gran escala. India está recorriendo un camino semejante, con un sector de inteligencia artificial que aumenta en cerca de un 40% anual, contando con 5,4 millones de ingenieros especializados en desarrollo de *software*, soluciones en la nube, tecnologías emergentes y robótica. Como antecedente, entre 2015 y 2023, tanto el PIB chino como indio crecieron a un promedio de 5,8% anual, más del doble del promedio mundial. La producción china representó en 2023 un 19% de la economía mundial a paridad de poder de compra, y la india un 8%, mientras la estadounidense alcanzó un 15% y la de la UE un 14% (más el 2% del Reino Unido). La producción de América Latina y el Caribe sumó un marginal 7% del total mundial (Chile sólo un 0,3%).

La reacción del gobierno de Estados Unidos, a partir de la primera administración de Trump y después con Biden, ha sido intentar evitar que las empresas chinas accedan a los chips para computador más avanzados. Hasta ahora, los controles de exportación de Estados Unidos han sido insuficientes para alcanzar el propósito de que chips de mayor rendimiento fabricados por *Nvidia* no lleguen a manos de las empresas tecnológicas chinas. No obstante, probablemente estas últimas estarían mucho más avanzadas en inteligencia artificial sin los controles de exportación estadounidenses: hasta ahora ninguna firma china ha

² No debe olvidarse que ya se trataba de la economía más importante del mundo y origen de múltiples innovaciones antes de la revolución industrial europea.

logrado fabricar chips avanzados de inteligencia artificial que compitan con los de *Nvidia*, ni tampoco el tipo de maquinaria compleja necesaria para producir esos chips.

Así ¿Qué efectos tendrán los recientes anuncios proteccionistas de Trump? Fruto de su obsesión infundada por los déficits comerciales bilaterales —que permiten, dentro de ciertos límites, ganancias de eficiencia por especialización productiva y que se financian con capitales externos que aumentan potencialmente la producción futura—, los efectos incluyen al menos a los tres principales actores del comercio exterior de Estados Unidos: China, Canadá y México. En el caso de este último, se busca evitar, además, una mayor instalación de empresas chinas en las fronteras con arancel cero, lo que ha venido ocurriendo con intensidad. Es posible que los mayores aranceles fortalezcan el empleo en una parte de la industria local, pero aumentarán los costos de la que usa insumos externos, además de poner en entredicho el Tratado de Libre Comercio de América del Norte que beneficia a muchos otros sectores de la economía de Estados Unidos (por cierto, este tratado fue renegociado en 2020 y se debe revisar en 2026). Se ha conformado una integración productiva significativa entre los países de América del Norte, donde incluso hace circular entre ellos varias veces diversos productos antes de su puesta en forma para el consumo final. La industria automotriz estadounidense depende en gran medida de los insumos y los repuestos originados en los dos países fronterizos, mientras un 16% de los vehículos vendidos en Estados Unidos proviene de México y el 7% de Canadá. La imposición de aranceles afectará rápidamente los precios de venta, como también lo hará el incremento de aranceles de bienes provenientes de China.

Trump ha insistido en que las empresas extranjeras pagarán los nuevos aranceles: en realidad, estos serán pagados por las empresas importadoras de productos. Cuando la situación de mercado se lo permite, dependiendo de la elasticidad-precio de la demanda, estos costos se transfieren a los consumidores y no absorbidos por las firmas mediante disminuciones de utilidades. De hecho, Trump ya impuso aranceles altos en 2017, incluidos gravámenes de hasta 25% sobre el precio del acero y el aluminio y de 15% a una variedad de productos provenientes de China. Un estudio gubernamental, citado por *The New York Times* (Swanson, 2024), encontró que los aranceles sobre el acero y el aluminio aumentaron

la producción estadounidense de esos metales en 2,2 mil millones de dólares en 2021, no obstante, las manufacturas estadounidenses utilizadas para fabricar autos, empaques de alimentos y electrodomésticos, tuvieron que asumir costos más altos y terminaron con una reducción de 3,5 mil millones de dólares en su valor de producción.

Por lo demás, las nuevas medidas proteccionistas producirán represalias. Durante el primer mandato de Donald Trump, la UE, China, Canadá y otros gobiernos respondieron imponiendo aranceles a productos estadounidenses como soja, güisqui, jugo de naranja y motocicletas: esto llevó a que algunas exportaciones de Estados Unidos se desplomaran. Esto podría servir a China, además, de justificación para devaluar su moneda y mejorar su posición comercial, cuyo gobierno durante 2018-2019 ya permitió que el renminbi se debilitara como respuesta a las políticas comerciales de Trump. De esta manera, estas medidas no impedirán que China continúe aumentando su capacidad de producción interna con tecnologías avanzadas y fortalezca su competitividad, pesen sus recientes problemas en el sector financiero e inmobiliario, el manejo rígido de la pandemia de COVID-19, el lento crecimiento de su consumo interno y el aumento del desempleo juvenil. A la vez, perder parte del mercado de Estados Unidos llevará a China a derivar más productos al resto del mundo y a desplazar más industrias en muchas partes, incluyendo Europa.

Cabe pues sostener que el avance tecnológico en China superó en la actual etapa el umbral de asimilación de propiedad intelectual extranjera. Las principales universidades chinas publican artículos de investigación de alto impacto al nivel de las estadounidenses, *mutatis mutandis* con sus registros de patentes. En algunos campos, están por delante, como en ciencia de materiales. China no sólo produce los paneles solares más baratos, sino también más eficientes; su industria automotriz lidera la transición hacia el modo de transporte del futuro, con modelos que superan en tecnología y costos, por ejemplo, a los fabricantes alemanes. Volkswagen, el mayor productor de automóviles en el mundo, está invirtiendo en sus fábricas de autos eléctricos instaladas en China, incluyendo la introducción de ocho nuevos modelos eléctricos hacia 2030, al menos, mientras disminuye su producción en Alemania (O'Donnell y Waldersee, 2025). El *World Economic Forum* (2023) subraya que China, como principal socio comercial de más de 140 países, es uno de los mejor situados para

definir el ritmo y la velocidad de la transición verde de las cadenas de suministro mundial. Esto aumentará su poder económico y también, en algún grado, su influencia política en el mundo, en cambio, es poco probable que el poder estadounidense aumente de modo significativo.

Los impactos de la vuelta a la visión mercantilista

La visión mercantilista de Trump no abarca sólo a la política comercial: es una lógica de poder y dominación global que reemplaza a los antiguos argumentos de Montesquieu sobre el «dulce comercio» que atenúa las guerras entre Estados, o aquellos de Adam Smith y David Ricardo sobre los beneficios mutuos entre los participantes de la división del trabajo y de la especialización según las «ventajas comparativas» en escala internacional. Un asunto es constatar que estos enfoques pueden llevar a anclar estructuralmente a países en la extracción de recursos sin elaboración industrial y, pues, se debe considerar la creación de «ventajas comparativas dinámicas» mediante políticas industriales y de diversificación que promuevan en el cambio tecnológico y el uso de conocimiento aplicado para aumentar sus niveles y calidad de vida. Otro asunto bastante distinto es adherir al mercantilismo basado en la confrontación económica y militar entre las naciones. Señala Orain (2019):

Si bien la mayoría de los pensadores mercantilistas, como Antoine de Montchrestien (1575-1621) o Barthélémy de Laffemas (1545-1612), estaban convencidos de que el afán de lucro era un motor útil para la creación de riqueza, también creían (...) que el poder debía regular, orientar e incluso reprimir este afán para que beneficiara al Estado.

Este debía poner la codicia individual al servicio del interés nacional mediante controles, inspecciones y derechos de aduana. Según esta perspectiva, era imposible que todos los países se enriquecieran al mismo tiempo y que todos los comerciantes pudieran crecer simultáneamente. Como afirmaba Montchrestien: «se dice que uno solo pierde cuando el otro gana. Esto es cierto, y se nota más en el comercio que en cualquier otra cosa» (Orain,

2019). El parentesco con las afirmaciones actuales de Trump es notorio, quien entiende la dinámica económica como una de suma cero.

El mercantilismo entre los siglos XVI-XVIII organizó, a escala mundial, una economía de depredación basada en la fuerza y en una vasta empresa naval y militar de apropiación de recursos y mercados sobre bases monopolísticas. El modelo general europeo fue relativamente simple: gracias a un desarrollo sin precedentes de los arsenales y las marinas de guerra, una fuerza naval pública proveniente de un poderoso Estado-nación y, en ocasiones, privada, se apoderaba de territorios y/o mercados anteriormente controlados por sociedades autóctonas. La fuerza naval se estructuraba bajo la forma de una única compañía por zona geográfica o por producto. Se establecía con fuertes, puestos comerciales, zonas de comercio y rutas comerciales y, posteriormente, alimentaba y se alimentaba por/de fábricas y manufacturas «reales», «privilegiadas» o «patentadas» en la metrópoli, dotadas de un monopolio de fabricación y comercialización. Estas compañías privadas de comercio y manufactura, pero bajo control del poder público, no aceptaban la competencia interna y se oponían por la fuerza a instituciones similares de potencias rivales. Dotadas de bases accionarias reducidas, mantenían oligarquías mercantiles en los grandes puertos atlánticos y en algunos centros industriales europeos de manufacturas monopolísticas. Dichas oligarquías eran dueñas de vastos conglomerados los cuales organizaban la extracción, elaboración, transporte y comercialización —en una economía triangular que incluía a partes de Europa, África y América— de esclavos y mercancías (café, tabaco, algodón, telas, cacao, índigo, azúcar, especias, pieles, metales, porcelana, entre otros). Se trataba de lograr una balanza comercial positiva arrebatando a otros los mercados y recursos que poseían.

El nuevo «patriotismo económico» procura ahora hacer renacer formas de capitalismo propias de la dominación colonial europea del siglo XIX. Es lo que Thomas Piketty denomina el *nacional-capitalismo*. Junto a la revolución industrial y tras consolidar el control por la fuerza de las rutas marítimas, las materias primas y el mercado textil mundial (Piketty, 2025):

Las potencias europeas impusieron tributos coloniales a todos los países que se resistieron, desde Haití hasta China, pasando por Marruecos. En vísperas de 1914, se enzarzaron en una feroz lucha por

el control de los territorios, los recursos y el capitalismo mundial. Incluso se impusieron tributos entre sí, cada vez más exorbitantes: Prusia a Francia en 1871, después Francia a Alemania en 1919: 132 mil millones de marcos oro, más de tres años del PIB alemán de la época. Casi el mismo tributo que se impuso a Haití en 1825, sólo que esta vez Alemania tenía medios para defenderse. La escalada sin fin condujo al colapso del sistema y de la desmesura europea.

El neomercantilismo actual se propone buscar ventajas comerciales y prevalecer en la carrera por el control de recursos naturales como los minerales, tierras raras, hidrocarburos, tierras cultivables, agua y recursos de los océanos. Entiende que el aseguramiento de su suministro y de sus vías de transporte sólo se puede ganar a expensas del vecino. Esto ocurre en medio de la acentuación del movimiento general de concentración económica, al que se agrega ahora el ámbito de los grandes monopolios de red de la economía digital —los cuales han terminado aliándose a las fuerzas políticas disruptivas para disminuir el peso regulador del gobierno. Luchan con fiereza contra las normas destinadas a mantener prácticas competitivas y prácticas de difusión en las redes digitales que minimicen la desinformación y la manipulación.

La incógnita es si un capitalismo ahora más «abierto depredador, violento y rentista» instaurará «la relación de fuerza armada como su horizonte natural, no como una lamentable excepción a veces necesaria para reforzar las reglas del mercado», según afirma Orain (2019). El escenario principal serán los conflictos por el control del poder marítimo: el 80% de los productos manufacturados y de los recursos naturales se transportan por barco. Por su parte, las zonas económicas exclusivas (creadas en 1982 por la convención de Montego Bay de la ONU), que reservan la explotación de los fondos marinos a los países ribereños, son cada vez más disputadas y ya cubren un tercio de la superficie marina. Contienen reservas de minerales, garantizan un tercio de la producción de hidrocarburos y albergan redes críticas (Internet, plataformas petrolíferas y eólicas). Cabe preguntarse si este horizonte de conflictividad neomercantilista prevalecerá inexorablemente. No es evidente que

una economía mundial de tintes geopolíticos acentuados se imponga por sobre el peso —y el predominio en muchos sectores— de las cadenas mundiales de valor y de las finanzas globalizadas. El neomercantilismo estratégico tiene costos; un ejemplo: Europa dejó de fabricar paracetamol, un medicamento de uso extendido, en beneficio de China; hoy se propone recuperar su producción propia, al costo de un precio 40% superior.

No se puede dejar de subrayar que la deslocalización de la producción desde los centros industriales tradicionales ha implicado que los bienes tecnológicos de consumo masivo no son producidos hoy en ninguna parte con una base exclusivamente nacional. Como destaca Thomas Friedman (2006), un teléfono inteligente o un automóvil se producen hoy con partes y piezas provenientes de múltiples países. Apple declara que ensambla sus iPhones, computadoras y relojes con la ayuda de «miles de empresas y millones de personas en más de 50 países y regiones» que contribuyen con «sus habilidades, talentos y esfuerzos para ayudar a construir, entregar, reparar y reciclar nuestros productos» (Dixit, 2024).

En el mundo actual, el PIB nacional es en buena medida una ficción contable. No hay economías aisladas: el comercio exterior representaba el 24% del PIB mundial en 1960, el 38% en 1980 y el 60% en la actualidad, lo que nunca había sucedido en la historia. Basta ver el descalabro que pueden generar en el corto plazo, al menos, las barreras arancelarias a los vecinos en la industria automotriz en Estados Unidos, altamente integrada con México y Canadá. No se puede, sin embargo, descartar la hipótesis de la calma después del temporal. Las escaladas arancelarias y las guerras comerciales tienen consecuencias para todo el mundo, incluyendo los negocios de las empresas basadas en Estados Unidos. Lo propio ocurre con las restricciones generalizadas a la población inmigrante. En palabras de Piketty (2025):

Una primera debilidad del nacional-capitalismo es que las potencias, enardecidas, terminan devorándose entre sí. La segunda es que el sueño de prosperidad que promete el nacional-capitalismo siempre acaba defraudando las expectativas populares, ya que en realidad se basa en jerarquías sociales exacerbadas y en una concentración cada vez mayor de la riqueza. Si el Partido Republicano se ha vuelto tan

nacionalista y virulento con respecto al mundo exterior, es principalmente debido al fracaso de las políticas reaganianas, que supuestamente debían impulsar el crecimiento, pero que en realidad lo redujeron y condujeron al estancamiento de los ingresos de la mayoría de la población. La productividad estadounidense, medida por el PIB por hora trabajada, era el doble de la europea a mediados del siglo XX, gracias a la ventaja educativa del país. Desde la década de 1990, se encuentra al mismo nivel que la de los países europeos más avanzados (Alemania, Francia, Suecia o Dinamarca), con diferencias tan pequeñas que no pueden distinguirse estadísticamente. El nacional-capitalismo trumpista gusta de exhibir su fuerza, pero en realidad es frágil y está acorralado. (...).

Si se razona en términos de paridad de poder adquisitivo, la brecha de productividad con Europa desaparece por completo. Con esta medida, también se observa que el PIB de China superó al de Estados Unidos en 2016. Actualmente es un 30% más alto y alcanzará el doble del PIB estadounidense para 2035. Esto tiene consecuencias muy concretas en términos de capacidad de influencia y financiación de inversiones en el Sur, especialmente si Estados Unidos se encierra en su postura arrogante y neocolonial. La realidad es que Estados Unidos está a punto de perder el control del mundo, y las arremetidas trumpistas no cambiarán nada.

Así pues, la fuerza del nacional-capitalismo radica en exaltar la voluntad de poder y la identidad propia, con el apoyo de trabajadores menos calificados quienes han visto retroceder su posición social con la globalización y el cambio tecnológico. Su debilidad es ante los enfrentamientos entre potencias. No será fácil para Estados Unidos, que ha garantizado el libre comercio desde 1945, poner ahora sus siete flotas al servicio exclusivo de los intereses estadounidenses y, quizá, de países vasallos. De hecho, no tiene una flota mercante

propia, a diferencia de Europa y Asia, ni grandes astilleros cuales han sido deslocalizados. Sin embargo, tal vez la debilidad decisiva del nacional-capitalismo es la necesidad empresarial (y también de aquellos trabajadores calificados en los países de altos ingresos para mantener su nivel de vida) de preservar las cadenas globales de valor o, al menos, lo principal de ellas para evitar crisis económicas, sociales y financieras de envergadura —para no mencionar la necesidad de dar cuenta de la demanda de justicia económica y climática que proviene del Sur del mundo, sin lo cual las crisis políticas y migratorias en gran escala serán recurrentes.

¿Y los países periféricos?

Los países periféricos del sistema económico mundial, incluyendo los latinoamericanos, deberán encontrar vías para evitar su marginalización y declinación en medio de las actuales disputas entre bloques hegemónicos. Las nuevas incertidumbres han sobrevenido del fin de la globalización neoliberal de fines del siglo XX, de los diversos ciclos de altos precios de materias primas por la mayor demanda desde los países emergentes de inicios del siglo XXI, de la crisis global de 2008-2009 y de la crisis pandémica de 2020. Las inestabilidades se han acentuado en este siglo XXI, con una crisis financiera primero y, más tarde, con una crisis como el COVID-19 que llevó a aumentar los endeudamientos de los Estados en todas partes. Al par, aumentaron los conflictos soberanos entre las grandes economías. Se ha pasado del comercio regido por una tendencia más o menos recurrente a disminuir barreras, fruto de las reglas establecidas gradualmente desde la segunda guerra mundial, a uno con rasgos de comercio administrado. El precedente fueron los acuerdos de libre comercio y protección de inversiones bilaterales o por zonas, los últimos de los cuales fueron el Tratado Transpacífico —del que Estados Unidos se retiró— y el reciente avance en el acuerdo entre la UE y Mercosur, mientras fracasó el proyecto de acuerdo para un Tratado de Libre Comercio UE-Estados Unidos (una especie de OTAN económica), todos ellos establecidos o negociados al margen de la Organización Mundial de Comercio. Este organismo multilateral no logró concluir la Ronda de Doha de desgravaciones arancelarias iniciada en 2001, centrada en agricultura y servicios. Los países industrializados del siglo XX han

aumentado la tendencia a restaurar su competitividad levantando barreras proteccionistas. Su objetivo es volver a crear empleos bien remunerados para los trabajadores no calificados (sin educación superior), rezagados en la etapa previa de la globalización, aunque la automatización creciente (robots más inteligencia artificial) impide que sea de fácil ejecución.

Estados Unidos favorece ahora la repatriación de la producción previamente deslocalizada por las cadenas globales en países lejanos de bajos salarios, en un esquema de mayor «vecindad productiva» (*nearshoring*). China ha acentuado su apoyo gubernamental a las exportaciones en gran escala y ha provocado desplazamientos de producciones industriales en muchas partes. Europa enfrenta una acentuada competencia con las empresas estadounidenses y chinas y está, confrontada, además, geoestratégicamente con Rusia, lo cual ha limitado el abastecimiento de energía barata, mientras sus ventas a mercados asiáticos son menos dinámicas que en el pasado reciente. *Así, las tres grandes economías aumentan sus disputas para garantizarse el suministro de insumos y recursos desde las periferias que amplíen su autonomía estratégica.* El inicio del segundo gobierno de Trump testimonia una agudización flagrante de estas pugnas hegemónicas, donde las economías periféricas tienen poco que ganar y mucho que perder, salvo que aumenten su propia autonomía estratégica y fortalezcan sus interacciones regionales. Esto supone aprender las lecciones del pasado reciente.

El lastre del Consenso de Washington

Desde los años 1980-90, se divulgó el conjunto de recetas neoliberales con las recomendaciones del llamado *Consenso de Washington*. Las políticas se orientaron a la liberalización del comercio, las finanzas y las inversiones externas, y a la disminución general de la intervención del Estado. Esto incluyó minimizar la protección del trabajo, la inversión en infraestructuras, en educación avanzada y en salud, y restringir la cobertura de los riesgos sociales. Su argumento fue que tales intervenciones sobre los mercados sólo creaban rentas de situación para grupos específicos sin aumentar el crecimiento —el cual debía provenir de las fuerzas dinamizadoras que emanaran de la competencia en los mercados autorregulados. Las propuestas fueron resumidas por el decálogo de John Williamson (1990):

Disciplina presupuestaria; reforma fiscal con bases impositivas amplias y tasas marginales moderadas; liberalización financiera, especialmente de las tasas de interés; tipos de cambio competitivos; liberalización comercial; apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas; privatizaciones; desregulaciones; cambios en las prioridades del gasto público a favor de salud, educación e infraestructura y garantía de los derechos de propiedad.

Aunque la disciplina y simplificación fiscal siempre serán positivas —especialmente si se acompañan de una tributación progresiva y de gastos públicos ajenos al clientelismo y el favoritismo de intereses particulares—, este enfoque omitió los efectos de las estrategias de apertura comercial y financiera indiscriminada, de liberalización general de los mercados, y de disminución de impuestos y gastos públicos en aspectos como:

- Debilitamiento de las instituciones, con la consecuencia de fragilizar la cohesión social y la estabilidad política;
- Mayor inestabilidad financiera, endeudamiento externo privado y público en condiciones desfavorables y aumentos de transferencias de rentas al exterior;
- Disminución del dinamismo económico y del bienestar de la sociedad, al mermar la provisión de bienes públicos de acceso abierto y sin costo marginal como las infraestructuras y los equipamientos colectivos, y de productos con externalidades positivas como la educación, la salud y la investigación y el desarrollo tecnológico, manteniendo una especialización productiva con baja diversificación;
- Debilitamiento del tejido productivo más frágil y vulnerable, y la concentración de los mercados en manos de conglomerados rentistas con mayores economías de escala, sin la creación de alternativas y aumentando las exclusiones, las desigualdades y las heterogeneidades estructurales de la economía;
- Desprotección de los bienes comunes, cuales muchas personas pueden acceder, pero en condiciones de oferta limitada y de sobreexplotación y/o degradación de los patrimonios naturales.

Los países de menores ingresos promedio suelen tener un desarrollo institucional y de promoción productiva deficiente por carecer de recursos para sostenerlo, con sistemas políticos permeables a los grupos de interés oligárquicos que los expone a políticas distorsionadoras de la asignación de recursos (fijaciones arbitrarias de precios y de subsidios e impuestos en beneficio preferente de los grupos con más poder económico y capacidad de incidir en las decisiones públicas). Todo esto genera cadenas de ineficiencias a nivel de firma. Dichas deficiencias no pueden ser removidas por sí solas por la liberalización del comercio: antes bien, requieren de más instituciones reguladoras profesionales y no clientelares, de mejoramientos de las capacidades gubernamentales y, por tanto, de aumentos —que no disminuciones— de los recursos destinados a esos fines. En palabras de Joseph Stiglitz (2004):

Si existe un consenso hoy respecto a qué estrategias tienen más posibilidades de promover el desarrollo de los países más pobres en el mundo, es este: no hay consenso excepto que el Consenso de Washington no proveyó la respuesta. Sus recetas no fueron ni necesarias ni suficientes para un crecimiento exitoso, aunque cada una de sus políticas tuviera sentido para países particulares en tiempos particulares (...). Hubo una falla en la comprensión de las estructuras económicas de los países en desarrollo, focalizando en un conjunto de objetivos muy estrecho y en un conjunto muy limitado de instrumentos. Desde luego, los mercados por sí mismos no producen resultados eficientes cuando la tecnología está cambiando o cuando existe aprendizaje respecto de los mercados; estos procesos dinámicos están en el corazón del desarrollo y existen importantes externalidades en este tipo de procesos dinámicos, dando lugar a un importante papel para el gobierno. Los exitosos países del Este de Asia reconocieron ese rol; las políticas del consenso de Washington no lo hicieron (p. 1).

Bai *et al.*, (2024) muestran que «abrir una economía puede en el hecho reducir la eficiencia asignativa y exacerbar la mal-asignación de recursos» y que «las pérdidas pueden ser de un tamaño comparable a las mayores fuentes de ganancia de bienestar». La pregunta de por qué unos países han experimentado desde la revolución industrial más ganancias con el comercio que otros o ninguna³ no obtuvo una respuesta satisfactoria con la aplicación de las políticas del Consenso de Washington, especialmente en América Latina.

La trampa de los ingresos medios

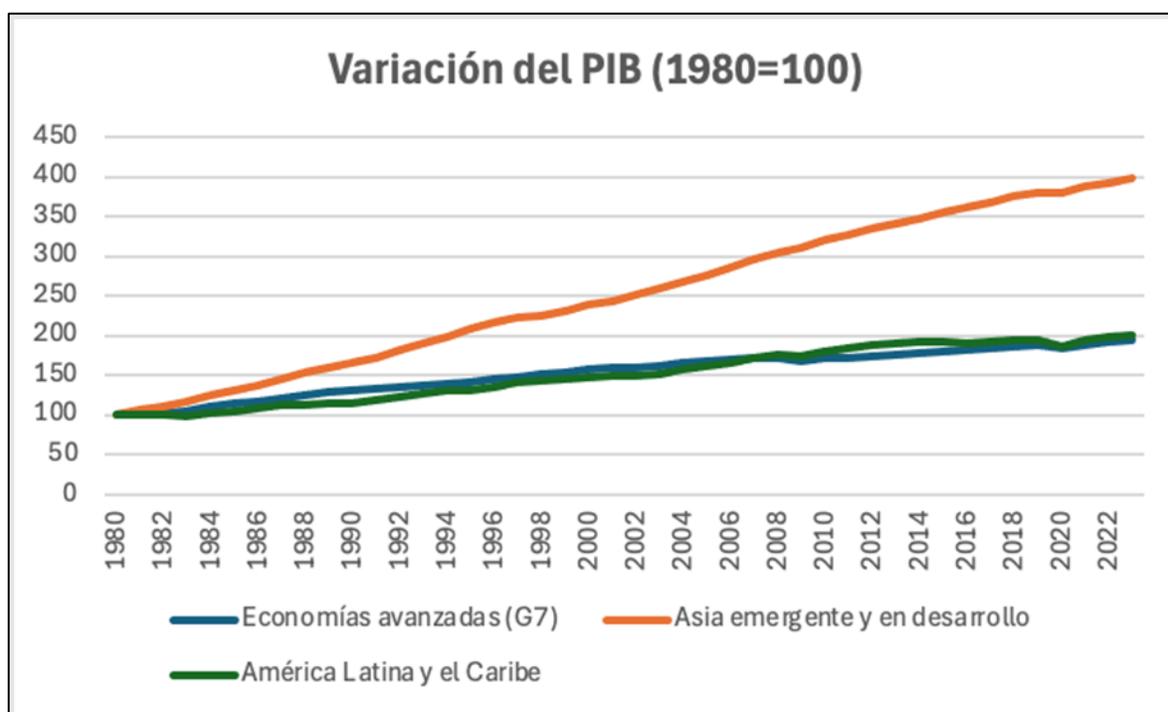
Sin perjuicio de lo anterior, diversos países asiáticos con economías de bajos niveles iniciales de productividad e ingresos crecieron a través de estrategias de industrialización exportadora basada en manufacturas. Esto les permitió alcanzar mayores escalas de producción, mientras la baja productividad de la agricultura tradicional permitió trasladar a trabajadores poco calificados a empleos industriales manteniendo salarios bajos. Esta combinación de menores costos unitarios a escala y bajos costos laborales hizo que los productos de estos países, en parte integrados en cadenas globales de producción deslocalizada, pudieran ser competitivos en los mercados mundiales a pesar de la menor productividad inicial de sus trabajadores.

A medida que las empresas exitosas fueron obteniendo ganancias de las exportaciones y arrastrando encadenamientos productivos hacia atrás, pudieron invertir en maquinaria y equipos y, por tanto, aumentar la productividad de los trabajadores. Conforme aumentaron los salarios, los trabajadores pudieron mejorar sus condiciones de vida, mientras que las empresas y sus dueños pagaron más impuestos los cuales dieron mayores márgenes a los gobiernos para invertir en infraestructuras, atención médica y servicios de educación. Con el tiempo, diversos segmentos avanzaron en complejidad productiva, con mayor valor agregado industrial, ampliando un ciclo expansivo virtuoso.

³ Waugh (2010) encuentra en una amplia muestra de países que los más pobres no obtienen sistemáticamente ganancias del comercio.

Figura 1

Variación del PIB para economías G7, el Asia emergente y en desarrollo, y América Latina y el Caribe (1980-2022)



Nota. En porcentaje, donde 100=1980. Fuente: elaboración propia a partir del World Economic Outlook Data Base del Fondo Monetario Internacional (revisado en octubre, 2024).

Esta orientación industrial exportadora a partir de bajos salarios e ingresos iniciales fue seguida en gran escala por China, con el antecedente de las experiencias de Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong-Kong. El crecimiento del PIB de China y otras economías emergentes asiáticas desde 1980 fue considerablemente superior al de las economías industrializadas avanzadas del G7 y al de las de América Latina y el Caribe, cuyo dinamismo ha sido similar en las últimas décadas, sin grandes disminuciones de las brechas de ingresos entre ellas, como se observa en Figura 1. En cambio, la economía industrial china pasó en únicamente cuatro décadas de ensamblar componentes sin mayor complejidad a producir bienes de alta tecnología, incluyendo la robótica y la inteligencia artificial, los vehículos eléctricos y equipamientos electrónicos y de energía solar y eólica, erosionando en breve tiempo el predominio industrial norteamericano y europeo.

El paso a la diversificación productiva y la madurez tecnológica no es, sin embargo, replicable universalmente. Las condiciones iniciales son distintas y la demanda mundial no tiene espacios para quienes intentan un desarrollo exportador manufacturero basado en deslocalizaciones productivas desde los centros industriales de altos ingresos y la integración en cadenas globales de producción. Esto ha dado lugar a una literatura sobre lo que se ha denominado «la trampa de los ingresos medios», que afecta a países que no logran, pasado un impulso inicial, dinamizar la asignación de recursos hacia sectores de mayor complejidad. Predominan las empresas más rentables en el corto plazo en los sectores productivos y financieros extractores de renta, especialmente en los ciclos altos de precios de las materias primas con baja elaboración y capacidad de arrastre sobre el resto de la economía. Esto sigue orientando la matriz productiva hacia el sector extractivo: es el caso de la mayoría de las economías latinoamericanas, con excepción de México y, en alguna medida, Brasil.

El Banco Mundial (2024) ha terminado por diagnosticar que «la asignación eficiente de los factores de producción representa aproximadamente el 25% del crecimiento de la productividad en los países en desarrollo» (p. 47). El otro 75% depende de otros múltiples factores: así, propone un esquema según el cual el crecimiento de los países de ingresos medianos se apoye en un cambio desde la inversión en capital físico a la incorporación de tecnología e innovación para producir una gama de productos más sofisticados, lo que supone fomentar que las empresas más productivas incorporen nuevas tecnologías y crezcan. De este modo, se impulsa el crecimiento del empleo y la producción, además de crear efectos de arrastre hacia otras empresas. Para este propósito, se requiere una fuerza laboral más capacitada a medida que sus procesos de producción se vuelvan más complejos. El primer paso lo constituye la tradicional tarea de proporcionar sostenidamente educación primaria y secundaria a sus jóvenes, aunque con un segundo paso: que las personas inviertan más en el desarrollo de sus habilidades y los países en investigadores que contribuyan a la expansión del conocimiento en diversos campos. Todo esto redundaría en la mejora de la expansión a largo plazo de las capacidades productivas con patentes para proteger la innovación y el financiamiento público de la infraestructura y de la ciencia básica (bienes públicos cuyo consumo no es divisible ni tienen un costo marginal), así como el gasto público en la

educación y el cuidado de la salud (con importantes efectos externos positivos más allá de sus beneficiarios individuales), en tanto «capital humano» o capacidades humanas que se agregan al capital físico para constituir la capacidad productiva.

Aquellos listados de recomendaciones de política, que constituyen un nuevo sentido común, suelen caer en el vacío frente a los condicionamientos existentes en las relaciones centro-periferia. El Banco Mundial reconoce que los países de ingresos medianos enfrentan, además, el desafío de poblaciones que envejecen rápidamente, mayor proteccionismo en las economías de altos ingresos y necesidad de acelerar su transición energética, con perspectivas poco halagüeñas:

En muchos países de ingresos medianos, la deuda gubernamental, que es más costosa para este grupo de ingresos que para cualquier otro, está en un nivel récord. Los esfuerzos tardíos de los bancos centrales de las economías avanzadas para normalizar la política monetaria y controlar la inflación mediante el aumento de las tasas de interés han incrementado los diferenciales soberanos (la diferencia entre los rendimientos de los bonos emitidos en los mercados internacionales por el país en cuestión y los ofrecidos por gobiernos con calificaciones AAA) y han elevado los costos de endeudamiento para los mercados emergentes, en algunos casos a niveles prohibitivos. Como consecuencia, las economías de ingresos medianos están siendo presionadas desde varios frentes: un espacio fiscal más restringido reduce la inversión pública y el margen para las reformas estructurales; un mayor servicio de la deuda pública desplaza el endeudamiento privado; y un mayor riesgo de estrés de la deuda soberana aumenta la incertidumbre política y frena la actividad económica. Estas dificultades se ven agravadas por otras. En algunos países de ingresos medianos, la fragilidad, el conflicto y la violencia están obstaculizando el desarrollo. Y en casi todos los países, el cambio

climático está presionando al gobierno a replantear su estrategia de desarrollo (Banco Mundial, 2024).

Si bien en el pasado reciente los mencionados países asiáticos progresaron hacia una manufactura más sofisticada, dejaron atrás la manufactura menos calificada a países de salarios más bajos que comenzaban el camino hacia la expansión de exportaciones manufactureras. Pero, como señala Raghuram G. Rajan (2025), «ahora los trabajadores chinos poco calificados compiten con sus homólogos de Bangladés en textiles, mientras que los doctores en ciencias chinos compiten con sus contrapartes alemanas en vehículos eléctricos».

En la mayoría de las economías exportadoras de ingresos medios y bajos, aunque la manufactura llegue a estar en condiciones de funcionar con máquinas atendidas por trabajadores calificados, los trabajadores no calificados siguen siendo predominantes y se concentran en tareas simples y en la economía informal, en una dinámica donde la automatización implica menos empleos por unidad de producción, lo que debilita la demanda interna y redundante en la insuficiente demanda externa para sus manufacturas de exportación. Las tendencias a la automatización, la competencia continua de actores ya establecidos y un proteccionismo renovado en los países centrales, tienden a dificultar que los países de menores ingresos de Asia del Sur, África y América Latina sigan el camino del crecimiento liderado por exportaciones manufactureras, con la consecuencia de mantener una especialización centrada en exportaciones de materias primas poco elaboradas y de precios altamente oscilantes en los mercados mundiales.

Una estrategia de desarrollo basada en el aprendizaje de la complejidad productiva y la creación de economías de escala

La experiencia asiática y el estancamiento latinoamericano obligan a profundizar en el análisis de algunos de los factores determinantes del crecimiento. Más allá de las abundantes controversias en la materia, el crecimiento económico a largo plazo es producto del aumento de la cantidad disponible de factores de producción y de su productividad media. Todo esto resulta de una combinación históricamente determinada de procesos

institucionales y de dinámicas sociales en el contexto de la dotación de recursos y de la especialización e inserción productiva de cada país en la economía mundial. Se compone de elementos tales como:

- Incorporación continua de trabajadores y el incremento de sus capacidades, lo que requiere el mejoramiento del nivel educativo y de calificación para los procesos productivos, junto a condiciones generales de vida apropiadas.
- Reposición y aumento de la cantidad y calidad del capital utilizado en la producción (infraestructura física, maquinaria, herramientas, instrumentos) y a disponibilidad de insumos productivos (bienes intermedios, materiales de origen vegetal y mineral, recursos de agua y otros aportes ecosistémicos).
- Dinamismo de las ganancias de eficiencia en los procesos productivos, en especial en el aumento de economías de escala dadas las tecnologías disponibles y las innovaciones y sus impactos en las relaciones sociales existentes.

Las condiciones sistémicas de un crecimiento sostenible comprenden un entorno favorable a la innovación, regulaciones públicas efectivas para el funcionamiento de las actividades productivas en condiciones de preservación del ambiente y la salud humana, junto a estructuras distributivas entre clases y grupos sociales que favorezcan la interacción cooperativa en las empresas y entre la demanda y oferta agregadas. También incluyen el mejoramiento de inserciones nacionales en las relaciones centro-periferia del sistema económico mundial, de modo que faciliten términos del intercambio favorables y amplíen la complejidad tecnológica y productiva en la agregación de valor, así como la capacidad de adaptación a las fluctuaciones globales y a los límites ambientales locales y planetarios. Por último, se requiere de una gobernanza política y un funcionamiento de las instituciones que incidan positivamente en el uso eficiente de los recursos disponibles.

Estos factores determinantes del crecimiento pueden ser orientados por los gobiernos periféricos de modo parcial e infrecuentemente simultáneo, sin perjuicio de que algunos hayan logrado acercarse a su frontera de posibilidades en uno u otro ciclo económico. Sin embargo, nadie sabe exactamente cómo lograr aceleraciones perdurables en el tiempo con

alguna receta general, dadas las condiciones estructurales iniciales distintas y un entorno global cambiante. Más allá de lo que se pueda obtener con una adecuada regulación macroeconómica de corto plazo, no parecen existir políticas uniformes de aplicación universal que produzcan milagros. Tampoco las sociedades, en el contexto de conflictos de intereses en ocasiones agudos, pueden dejar de interrogarse y deliberar acerca de *a quién* beneficia el crecimiento productivo y de los ingresos y *qué bienestar y resiliencia ambiental* produce o altera.

El «antiguo estructuralismo», que en el análisis de las economías periféricas ponía el acento en el deterioro de los términos del intercambio y en la necesidad de la industrialización por sustitución de importaciones, ha evolucionado hacia el *neoestructuralismo* (CEPAL, 2015) y los nuevos enfoques de «política industrial» que incluyen considerar la experiencia asiática de industrialización exportadora (Stiglitz, 2012; Rodrik, 2024). Joseph Stiglitz (2012) ha afirmado que:

Las experiencias de largo plazo en crecimiento y estabilidad tanto de los países desarrollados como menos desarrollados, así como la comprensión teórica más profunda de las fortalezas y limitaciones de las economías de mercado, proveen el soporte para un “nuevo enfoque estructural” del desarrollo (p. 57).

Esta afirmación considera que una condición necesaria para que naciones y territorios de menores ingresos logren aumentar su productividad y diversificación productiva es construir inserciones más favorables en las cadenas de producción y consumo a partir de tres constataciones:

1. *Las ventajas competitivas de largo plazo no son las que dependen de la dotación relativa de factores de producción, sino las que han sido construidas a partir de esa dotación y que pueden o no mejorar la inserción externa, la diversificación productiva y los términos del intercambio.*

2. En el actual estado de la innovación tecnológica, *no existen a priori ventajas adquiridas para siempre* y es posible construir espacios para actividades basadas en mayor trabajo calificado y mayor eficiencia productiva.
3. Si las verdaderas ventajas competitivas de largo plazo son aquellas que han sido socialmente construidas, *se requiere de políticas públicas selectivas que corrijan las fallas de mercado* en la formación de capital físico y en la acumulación equitativa de capacidades humanas y los arreglos institucionales que lo hagan posible.

Los países deben, en este tipo de enfoques, acentuar su estrategia de evolucionar de las estructuras sectoriales de la economía con sectores líderes basados principal sino exclusivamente en la dotación de recursos naturales, frecuentemente en enclaves sin capacidad de arrastre sobre el resto de la economía. Sus planificaciones y programas de desarrollo están llamados a estimular la plena movilidad de los recursos de producción para ampliar los sectores dinámicos distintos de la agricultura y la minería extractiva, o bien aumentar en ellas la agregación de valor y encadenamientos hacia atrás y hacia adelante en distritos industriales de mayor diversificación en la producción de insumos y productos. Permitir el control de los sectores generadores de renta por inversiones extranjeras en términos desfavorables y sin creación adaptada y autónoma de conocimiento, suele impedir la inversión de esa renta en los sectores dinamizadores que aumentan la complejidad productiva. Al mismo tiempo, estos enfoques consideran necesario mantener en el corto plazo políticas de promoción del pleno empleo y de control inflacionario de carácter contracíclico, junto con la vigilancia sobre la cuenta de capitales. La liberalización comercial, financiera y de capital indiscriminada es a menudo generadora de crisis recurrentes y ajustes que castigan la inversión pública y privada, manteniendo una falta de dinamismo estructural.

Si la fuente mayor de incrementos en el ingreso por habitante son los avances tecnológicos y de productividad, la estrategia de largo plazo debe considerar que debe tomarse en serio el argumento según el cual los mejoramientos en el aprendizaje productivo y en la adecuación de políticas a este fin son un componente indispensable de los nuevos esfuerzos de crecimiento social y ambientalmente sostenibles. Las empresas tienen pocos incentivos

para capacitar a sus trabajadores e invertir en investigación y desarrollo ya que, en palabras de Ricardo Hausmann (2023):

Otras empresas podrían seducir a sus empleados y copiar sus ideas costosas. Al mismo tiempo, puede ser difícil coordinar los insumos —entre ellos, la electricidad, el agua, la movilidad, la logística y la seguridad— que son necesarios para hacer que una locación particular resulte adecuada para la manufactura. En consecuencia, se ha vuelto una práctica común que el gobierno comparta los costos de capacitación, subsidie la I+D mediante el sistema tributario y planifique zonas industriales (...) Estas políticas intervencionistas son beneficiosas para muchas industrias y deberían ser recurrentes (...). Política industrial implica una cooperación estrecha entre una amplia red de entidades públicas —que incluye ministerios de área, organismos de desarrollo económico, agencias de promoción de la inversión y zonas económicas especiales— y actores del sector privado.

La necesaria advertencia de que la captura de políticas, la corrupción y las ineficiencias burocráticas pueden llevar a los gobiernos a exacerbar, en lugar de resolver, las fallas de mercado, en fin, no debe implicar que los países deban abstenerse de poner en práctica este tipo de políticas. Tampoco compete abstenerse de llevar adelante políticas de seguridad, sanitarias, de urbanismo integrador y de preservación de la resiliencia de los ecosistemas de mayor intensidad —financiadas por sistemas tributarios con mayor peso y progresividad y mayor captación de las rentas de la extracción de recursos naturales— junto a intervenciones públicas que proporcionen infraestructura y espacios adaptados para la actividad productiva en colaboración con las administraciones locales, con la meta de avanzar hacia una mayor complejidad de la economía. Esta disposición hacia la innovación, la diversificación económica y el fortalecimiento institucional debe ser parte de los planes y programas de los gobiernos, aunque cometan errores en su diseño y ejecución; de hecho, en cada caso pueden ser corregidos por sistemas institucionales cada vez más abiertos a la deliberación

en procesos de aprendizaje continuo. En todo caso, asegurar esta gobernanza del aprendizaje económico e institucional es una condición necesaria para hacer efectiva la política industrial basada en capturar las externalidades positivas del aprendizaje y la innovación (*knowledge spillovers*) y contrarrestar las externalidades negativas relacionadas con el desplazamiento de empleos de menor calificación y remuneración y los impactos ambientales de la actividad productiva.

Por su parte, las visiones *neo-schumpeterianas* también conciben la innovación como proceso social basado en la difusión del conocimiento y de las tecnologías más productivas y en la capacidad de adaptación frente a variaciones del entorno económico e institucional. Autores como Aghion *et al.*, (2021) sostienen que, en la búsqueda de aumentos de productividad con base en innovaciones que vuelven obsoletos muchos de los procesos productivos prevalecientes, las empresas procuran adaptarse para mantener su rentabilidad y competitividad. Así, algunas lo logran y otras no: es parte del proceso económico que Joseph Schumpeter denominó «destrucción creativa». En efecto, se produce un conflicto entre las empresas existentes y la entrada de nuevos actores en unos y otros sectores, que las primeras procuran dilatar de modo persistente, especialmente cuando disponen de un suficiente poder de mercado para mantener barreras a la entrada de competidores. Para los neo-schumpeterianos, las rentas no competitivas son en determinadas condiciones necesarias para rentabilizar los esfuerzos de innovación; por tanto, consideran que resolver esta contradicción está en el corazón de las políticas industriales, con un componente de estímulo a la innovación y también de promoción de la competencia y de la inserción internacional que la favorezca. Mismo razonamiento se puede aplicar a la capacidad de adaptación frente a aumentos del costo laboral por incrementos salariales legales, disminuciones de jornada, aumento del gasto en horas extraordinarias o aumento del costo del despido, que acompañan los procesos de transformación económica y social.

En suma, autores neo-estructuralistas y neo-schumpeterianos subrayan la importancia de las políticas de ampliación de externalidades positivas propias de determinadas actividades económicas y de innovación continua. Esto supone, además de una fuerte inversión sistemática en infraestructura y educación, de políticas de crédito y financieras, de

competencia y de propiedad intelectual que consideren la identificación y priorización de los sectores más proclives al aprendizaje y que ostentan mayores externalidades positivas de esos aprendizajes.

Los planes, programas y políticas de crecimiento deben proponerse con todavía mayor énfasis y escala cultivar la dotación, creación y multiplicación de conocimiento, educación y difusión de tecnología orientadas al cambio de las estructuras y dotaciones productivas existentes y a aumentar la infraestructura pública, la capacidad empresarial y de innovación pública, social y privada en economías mixtas dotadas de capacidades de protección social y ambiental. Tales planes y políticas deben orientarse a remover las barreras competitivas por la presencia de información incompleta y asimétrica y las limitaciones de los mercados de capitales que no financian suficientemente a las empresas innovadoras en los sectores más complejos y productivos en el largo plazo ni apoyan la inversión sin historia y de pequeña escala. Se debe ampliar una parte de los sistemas de financiamiento a las empresas más allá de los criterios de riesgo de mercado, pues la acumulación de conocimiento como bien público está asociada a las externalidades positivas de difusión en el tejido productivo, cuya absorción, adaptación y transferencia se sitúa en el centro de la innovación y el crecimiento sostenible, lo que no pueden producir por sí mismos los mercados. La insuficiencia de las opciones de financiamiento privado de la educación, por su parte, refuerza la necesidad de un financiamiento público consistente a lo largo del tiempo de esta área crucial para la transformación productiva. Otros autores sugieren, además, fortalecer las exportaciones de servicios calificados (Rajan, 2025). En 2023, el comercio global de servicios creció un 5%, mientras el comercio de bienes disminuyó un 1,2%. Las mejoras tecnológicas durante la pandemia de COVID-19 permitieron más trabajo remoto y los cambios en las prácticas empresariales minimizaron la necesidad de presencia física. Como resultado, las multinacionales pueden atender a sus clientes desde cualquier lugar. En India, empresas multinacionales como JPMorgan y Qualcomm están contratando a graduados talentosos para trabajar en «centros de capacidad global», donde ingenieros, arquitectos, consultores y abogados crean

diseños, contratos, contenidos y software que se integran en bienes y servicios manufacturados vendidos globalmente.

La mayoría de los países de menos ingresos y productividad tienen una pequeña pero altamente calificada élite que puede exportar servicios especializados de manera rentable, dada la gran diferencia salarial en comparación con los países de altos ingresos. Los trabajadores que saben otros idiomas a sus nativos pueden tener una ventaja particular, y aunque unos pocos posean estas capacidades, tales empleos generan mucho más valor doméstico que el ensamblaje manufacturero de baja calificación, sin dejar de contribuir a la generación de divisas. Cada trabajador de servicios mejor pagado puede crear empleo local a través de su consumo. A medida que más trabajadores de servicios moderadamente calificados — desde taxistas hasta camareros— encuentren empleo estable, atenderán no solamente la demanda de élites, sino también de otros trabajadores. Las exportaciones de servicios altamente calificados pueden llegar a ser una punta de lanza de un crecimiento laboral urbano más amplio.

Para Dani Rodrik (2024), la «gran mayoría de los buenos empleos de clase media del futuro» provendrán de sectores de servicios no sujetos a transacciones internacionales. Los sectores que absorben mano de obra, como el cuidado, el comercio minorista, la educación y otros servicios personales, en su mayoría no se comercializan a nivel internacional. Promover estos sectores no generaría tensiones comerciales de igual manera como en las industrias manufactureras y tendría consecuencias ambientales mucho menores. Las inversiones en habilidades y capacidades para los servicios modernos y la economía del cuidado pueden generar empleo con políticas apropiadas, como contratar a más jóvenes con educación secundaria para trabajar en guarderías y enseñar a los niños alfabetización y aritmética básica desde una edad temprana o capacitar a más personal de salud primaria que haga derivaciones a médicos calificados cuando sea necesario. Es menos probable que las economías centrales levanten barreras proteccionistas contra los servicios, cuya expansión desde los países periféricos implicaría un beneficio para sus consumidores y, potencialmente, una reducción de la desigualdad de ingresos doméstica. Sin embargo, todo crecimiento del empleo de este tipo requiere de un énfasis aún mayor en las mejoras en la formación de la

fuerza de trabajo. Algunas capacitaciones y actualizaciones de competencias pueden realizarse rápidamente (por ejemplo, los graduados de ingeniería con conocimientos básicos de su campo pueden ser entrenados en software de diseño de última generación). Con todo, a mediano plazo, la mayoría de los países de ingresos medios y bajos deberán invertir grandes sumas en mejorar las condiciones no sólo de educación, sino también de nutrición, salud, vivienda y urbanismo, y transporte público sostenible. Esta deberá financiarse en un contexto internacional menos proclive a las ayudas al desarrollo, con una mayor captación nacional de la renta de la explotación de recursos naturales para la exportación y de mayores aportes tributarios de los grupos de altos ingresos.

Referencias

- Aghion, P., Bloom, N., Lucking, B., Sandun, R., Van Reenen, J.** (2021). Turbulence, Firm Decentralization, and Growth in Bad Times. *American Economic Journal: Applied Economics*, 13 (1), 133-69. <https://doi.org/10.1257/app.20180752>
- Aglietta, M.** (2019). *Capitalisme. Le Temps des Ruptures*. Odile Jacob.
- Bai, Y., Jin, K., y Lu, D.** (2024). Misallocation under Trade Liberalization. *American Economic Review*, 114 (7), 1.949-985. <https://doi.org/10.1257/aer.20200596>
- Banco Mundial.** (2024). *The Middle-Income Trap*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-2078-6>
- CEPAL.** (2015). *Neoestructuralismo y Corrientes Heterodoxas en América Latina y el Caribe a Inicios del Siglo XXI*. Publicación de las Naciones Unidas.
- Dixit, J.** (13 de septiembre, 2024). Apple's Supply Chain: Innovation, Resilience, and Sustainability in the Digital Age. *Medium*. <https://medium.com/@dixitjigar/apples-supply-chain-innovation-resilience-and-sustainability-in-the-digital-age-c8f0eb951042>
- Evans-Pritchard, A.** (17 de febrero, 2025). Revealed: Trump's Confidential Plan to Put Ukraine in a Stranglehold. *The Telegraph*. <https://www.telegraph.co.uk/business/2025/02/17/revealed-trump-confidential-plan-ukraine-stranglehold/>

- Friedman, T. L.** (2006). *La Tierra Es Plana*. Martínez Roca.
- Hausmann, R.** (24 de noviembre, 2023) ¿La Política Industrial Es como la Vitamina C o como la Penicilina? *Project Syndicate*. <https://www.project-syndicate.org/commentary/how-to-think-about-industrial-policy-by-ricardo-hausmann-2023-11/spanish>
- McCartney, M.** (3 de marzo, 2025). China Hits Back at Marco Rubio. *Newsweek*. <https://www.newsweek.com/china-responds-marco-rubio-comments-trade-ukraine-russia-taiwan-covid-19-2038734>
- O'Donnell, J., y Waldersee, V.** (16 de enero, 2025). Exclusive: Chinese Buyers Interested in Unwanted German Volkswagen Factories, source says. *Reuters*. <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/chinese-buyers-interested-unwanted-german-volkswagen-factories-source-says-2025-01-16/>
- Orain, A.** (Julio-agosto de 2019). La Vraie Nature du Mercantilisme Contemporain. *Esprit*. <https://esprit.presse.fr/article/arnaud-orain/la-vraie-nature-du-mercantilisme-contemporain-42203>
- Piketty, Th.** (15 de febrero, 2025). Le National-capitalisme Trumpiste Aime Étaler sa Force, mais il est, en réalité, Fragile et aux Abois. *Le Monde*. https://www.lemonde.fr/idees/article/2025/02/15/thomas-piketty-le-national-capitalisme-trumpiste-aime-etaler-sa-force-mais-il-est-en-realite-fragile-et-aux-abois_6547427_3232.html
- Rajan, R. G.** (3 de enero, 2025). Economic Development in a Protectionist World. *Project Syndicate*. <https://www.project-syndicate.org/commentary/protectionist-world-means-developing-countries-need-services-exports-by-raghuram-g-rajn-2025-01>
- Rodrik, D., Juhász, R., y Lane, N.** (2024). The New economics of Industrial Policy". *Annual Review of Economics*, 12 (7), 213-42. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-081023-024638>
- Sardiña, M.** (8 de noviembre, 2019). Las Razones de Macron para Afirmar que la OTAN Se Encuentra con «Muerte Cerebral». *France24*. <https://www.france24.com/es/20191019-macron-otan-padece-muerte-cerebral>
- Stiglitz, J. E.** (2004). The Post Washington Consensus Consensus. *Initiative for Policy*

Dialogue. <https://www.truevaluemetrics.org/DBpdfs/Development-Economics/Stiglitz-Post-Washington-Consensus-Paper-22536.pdf>

Stiglitz, J. E. (2012). Comments on “New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development”. En J. Y. Lin (ed.), *New Structural Economics. A Framework for Rethinking Development and Policy* (56-62). The World Bank.

Swanson, A. (7 de noviembre, 2024). What to Know about Trump’s Tariffs: Higher Prices, Trade Wars and More. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2024/11/07/business/economy/trump-tariffs-canada-mexico-china.html>

Waugh, M. E. (2010). International Trade and Income Differences. *American Economic Review*, 100 (5), 2.093-124. <https://doi.org/10.1257/aer.100.5.2093>

Williamson, J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. *Peterson Institute for International Economics*. <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=486>

World Economic Forum. (Noviembre de 2023). *Advancing Sustainable Industrial Value Chains* (Briefing Paper Working

Document). World Economic Forum — WEF https://www3.weforum.org/docs/WEF_Advancing_Sustainable_Industrial_Value_Chains_2024.pdf