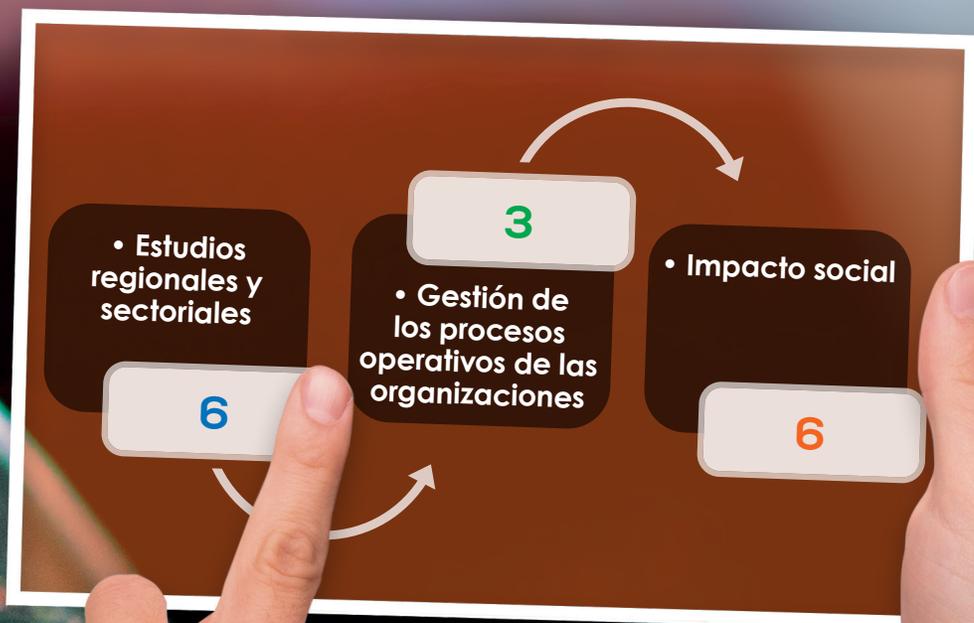


ESTUDIOS EXPLORATORIOS EN LA GESTIÓN FINANCIERA Y TRIBUTARIA

Teodoro Reyes Fong
Juan Flores Preciado
Martha Moreno Zambrano
María del Rosario de la Torre Cruz



ESTUDIOS
EXPLORATORIOS EN LA
GESTIÓN FINANCIERA
Y TRIBUTARIA

ESTUDIOS EXPLORATORIOS EN LA GESTIÓN FINANCIERA Y TRIBUTARIA

- ◆ Teodoro Reyes Fong
- ◆ Juan Flores Preciado
- ◆ Martha Moreno Zambrano
- ◆ María del Rosario de la Torre Cruz



CASIA CREACIONES

**Presidente del Consejo Editorial
y Director General**
Felipe Ávila Reyes

Edición: José Reséndiz González

Formación: Martín Prado Prado

Diseño de portada: L.D.G. Ana Rocío Reyes Herrejón

DR © 2020 Teodoro Reyes Fong, Juan Flores Preciado, Martha Moreno Zambrano
y María del Rosario de la Torre Cruz

Las características de la presente edición son propiedad de:

DR © 2020 Casia Creaciones, S.A. de C.V.
San Borja 241-9,
col. Independencia,
alc. Benito Juárez,
CDMX, 03630

Primera edición: 2020

ISBN: 978-607-98406-6-2

Impreso en México - *Printed in Mexico.*

Esta edición consta de 500 ejemplares.

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo y por escrito de esta casa editorial.

Casia Creaciones, S.A. de C.V., ha diseñado y producido las características editoriales de esta obra. El autor es el responsable del contenido, desarrollo y fidelidad literal de la misma.

Esta obra fue revisada y cuidada en su edición por Casia Creaciones, S.A. de C.V., empresa registrada ante el RENIECYT con número 1704362.

INSTITUCIONES PARTICIPANTES

Corporación Universitaria Nacional, Colombia
Instituto Politécnico Nacional
Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero de Imbabura, Ecuador
Universidad Autónoma de Aguascalientes
Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Universidad UCCEG
Universidad de Guadalajara, Centro Universitario la Ciénega
Universidad de Guadalajara, Centro Universitario del Norte
Universidad de Guadalajara, Centro Universitario
de Ciencias Biológicas y Agropecuarias
Universidad Mariana de Pasto Colombia
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Universidad Juárez del Estado de Durango

CUERPO ARBITRAL

Dra. Milka Elena Escalera Chávez	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
M.A.I. Silvia Gamboa Cerda	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dra. Patricia Hernández García	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
M.A. Ma. Guadalupe de la A. López Zúñiga	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Mario Alberto Martínez Rojas	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Armando Medina Jiménez	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Ramón Gerardo Recio Reyes	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Miguel Ángel Vega Campos	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Sergio Roberto Dávalos García	Universidad de Guadalajara
Dr. Roberto Hilario Valadez Soto	Universidad de Guadalajara
Mtro. Mario Ibarra	Universidad de Guadalajara
Dr. Modesto Barrón Wilson	Universidad de Sonora
Dr. Francisco Espinoza Morales	Universidad de Sonora
Dr. Juan José García Ochoa	Universidad de Sonora
Dra. Leticia María González Velásquez	Universidad de Sonora
Dra. Beatriz Llamas Aréchiga	Universidad de Sonora
Dra. Susana Berenice Vidrio Barón	Universidad de Colima
Dra. Alma Ruth Rebolledo Mendoza	Universidad de Colima
Mtro Marco Antonio Barajas Figueroa	Universidad de Colima
Dra. Jesús Esperanza López Cortés	Universidad Autónoma de Chiapas
Dra. María Eugenia Estrada Álvarez	Universidad Autónoma de Chiapas
Mtra. María Angélica Zúñiga Vázquez	Universidad Autónoma de Chiapas

ACERCA DE LOS AUTORES



Teodoro Reyes Fong. Doctor en Ciencias Económico Empresariales por la Universidad de Cantabria (Santander, España). Profesor investigador de tiempo completo, perfil deseable Prodep y miembro del SNI Conacyt. Líneas de investigación: eficiencia y productividad de las organizaciones, sistemas de control de gestión y gestión de empresa familiar.



Juan Flores Preciado. Profesor investigador de tiempo completo. Licenciado en Administración, Contador Público. Maestro en Administración por la Facultad de Contabilidad y Administración de la Universidad de Colima. Doctor en Administración por la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México. Realizó diplomados en: formulación y evaluación de proyectos de inversión organizado por la OEA-Nafin y la Facultad de Economía de la Universidad de Colima; opinión pública en la Facultad de Letras y Comunicación de la misma institución; en finanzas en el ITESM (campus Colima) y administración, *droit et marketing* en Université Du Québec À Montreal. Docente desde 1981 en la Universidad de Colima a nivel licenciatura y maestría, en el ITESM, campus Colima, desde 1995 dentro del área financiera. Profesor invitado en el Centro Universitario del Sur y CUCSUR de la Universidad de Guadalajara, en la maestría de negocios. Doctorado en la Universidad UCCEG. Líneas de investigación: Pymes, empresas familiares, finanzas y metodología de la investigación.



Martha Moreno Zambrano. Doctora en Educación Ph.D. por la Universidad de Baja California. Maestra en Administración y Gestión Regional por la Universidad de Guadalajara (UdeG). Licenciada en Contaduría Pública por la UdeG. Profesora del Departamento de Contaduría Pública del Centro Universitario de la Costa Sur de la UdeG. Miembro de la Asociación de Mujeres Académicas de la Universidad de Guadalajara, y de la Red

de Investigación en Competitividad, Innovación y Desarrollo Sostenible. Ha realizado publicaciones nacionales e internacionales. martha.mzambrano@academicos.udg.mx



María del Rosario de la Torre Cruz. Doctora en Educación Ph.D. por la Universidad de Baja California. Maestra en Administración y Gestión Regional. Licenciatura en Turismo por la Universidad de Guadalajara. Profesora investigadora de tiempo completo en la Universidad de Guadalajara, adscrita al Departamento de Ciencias Administrativas del Centro Universitario de la Costa Sur, impartiendo asignaturas a nivel pregrado y posgrado.

Perfil deseable Prodep. Miembro del Cuerpo Académico UdeG 1018. LGAC de gestión de calidad y educación. Forma parte de la Red de Docencia e Investigación en las Ciencias Económico Administrativas (Red-ICEA). Responsable del Sistema de Gestión de Calidad del Cucosta Sur. rtorre@cucsur.udg.mx

LINEAMIENTOS DE COLABORACIÓN

- El Colegio de Investigadores al Servicio del Conocimiento busca promover en el campo de las ciencias sociales y otras áreas que tengan relación con los principales problemas de nuestra sociedad resultados de investigaciones de sus integrantes que generen conocimiento, que contribuyan al desarrollo de nuestra comunidad científica.

La recepción de artículos no implica obligación de publicarlos. Tras una revisión inicial por parte del Comité Editorial, respecto de la factibilidad del artículo o reseña de libro, posteriormente son enviados a especialistas quienes serán sometidos a un doble dictamen bajo el sistema doble ciego. Si uno de los dictámenes es negativo se recurrirá a un tercer dictaminador, los cuales serán de una institución diferente a la del autor. La información sobre autores y dictaminadores será guardada en estricto anonimato; los dictámenes se emitirán, en general, en el plazo de 4 a 6 meses y el resultado se transmitirá en alguno de los términos siguientes: publicarlo, publicarlo con las recomendaciones que se indican y no publicarlo. Los autores tendrán de 15 a 20 días para la corrección del texto. Todos los revisores son elegidos con base en su probada calidad técnica y profesional.

El Comité Editorial es muy estricto con relación al plagio. Se utilizan buscadores convencionales en internet para el monitoreo del plagio, por lo que se considera que tomar ideas y/o el trabajo de otros autores, sin dar los debidos créditos, es injusto y deshonesto. Es plagio la copia de un párrafo del manuscrito de otro autor o incluso uno del autor que ha sido previamente publicado y no realiza la cita correspondiente. El Comité Editorial tiene autoridad para detener el proceso de revisión de un artículo si se sospecha de plagio menor o mayor, incluso puede cancelarse la publicación a partir de la queja de la víctima de plagio.

Los trabajos deberán presentarse en formato Word. los gráficos deberán respaldarse aparte, en formato de imagen jpeg (.jpg) o tiff (.tif), con una resolución de 300 dpi, en escala de grises (b/n) y usando un archivo por cada objeto. Los cuadros y tablas deberán incluir información estadística concisa y relevante para los objetivos de la investigación, también deberán respaldarse aparte, preferiblemente en Microsoft Word. Cada archivo deberá ir titulado por el tipo de objeto, su número consecutivo y la página en que queda ubicado (graf02p13.jpg; mapa11p27.tif; fig08p32.jpg; tabla06p02.xls; etcétera). En el texto

- deberá quedar claramente indicado el lugar donde irá inserto cada uno de ellos. La bibliografía será consignada al final del texto con base en el sistema APA; las referencias bibliográficas dentro del texto se harán de acuerdo con el mismo sistema, por lo que no se consignarán a pie de página. Las notas a pie de página deberán estar limitadas a aquéllas exclusivamente necesarias y no se usarán para comentarios ampliatorios.

Sólo se aceptarán trabajos con un máximo de 20 cuartillas (entre 26,000 y 40,000 caracteres, incluyendo espacios), en fuente Times New Roman o Arial de 12 puntos y 1.5 de interlínea, tamaño carta.

Los trabajos deberán enviarse por correo electrónico a jflores@ucol.mx o contacto@ciisc.mx, no se devuelven originales no solicitados; los autores deberán firmar una carta que garantice la originalidad del artículo, indicando que no se encuentra sometido a ningún proceso editorial en otro medio y una carta de cesión de derechos que posibilite la difusión por cualquier medio de reproducción escrita; los autores conservarán los derechos de autor; tres autores es el máximo aceptable por trabajo, en caso de excederse se analizará si corresponde con el esfuerzo detectado en la investigación; es necesaria una reseña académico-biográfica de los autores con una extensión de tres renglones que incluya referencias a sus dos últimas publicaciones, grado académico, función e institución a la que están adscritos, así como dirección postal, correo electrónico y teléfono.

CONTENIDO

SIGLAS	XVII
INTRODUCCIÓN.....	XIX

PARTE 1

GESTIÓN FINANCIERA	1
--------------------------	---

CAPÍTULO 1

GLOBALIZACIÓN Y APERTURA COMERCIAL: 1982-2018. IMPACTO SOBRE LA PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD DE VIDA DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE LA REGIÓN NORTE DEL ESTADO DE JALISCO.....	3
José Manuel Núñez Olivera Rodolfo Cabral Parra Miguel Ángel Noriega García	

CAPÍTULO 2

IMPACTO DE LA VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN LAS EMPRESAS QUE PARTICIPAN EN EL MERCADO BURSÁTIL PERTENECIENTES AL SECTOR EXPORTADOR	19
Gloria Leticia Martel Campos Brenda Isabel Pérez Méndez Alfonso Martín Rodríguez	

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO SOBRE LA NUEVA REFORMA ENERGÉTICA PARA EL CASO MEXICANO 2019: MÉXICO-PEMEX Y SU APUESTA POR LA PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO LIGERO.....	31
Ángeles Montserrat Govea Franco Miguel Ángel Oropeza Tagle Virginia Guzmán Díaz de León	

CAPÍTULO 4**ESTRATEGIA DE SUSTENTABILIDAD
DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES
Y SUS PRINCIPALES RESULTADOS****DE 2013 A 2017 43**Brenda Isabel Pérez Méndez
Felipe de Jesús Salvador Leal Medina
Alfonso Martín Rodríguez**CAPÍTULO 5****SISTEMA DE GESTIÓN DE RIESGOS
CORPORATIVOS Y CONTROL INTERNO
EN EL INSTITUTO SUPERIOR****TECNOLÓGICO LICEO ADUANERO 67**María Emperatriz Fuertes Narváez
Santiago Patricio López Chamorro**CAPÍTULO 6****INCIDENCIA DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO
DEL CAPITAL EN LA RENTABILIDAD DEL ACTIVO NETO
EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN DEL MUNICIPIO****DE IPIALES, COLOMBIA 93**Víctor Hugo López Díaz
Miguel Ángel Gómez Chaves
Víctor Alfonso Bastidas Dorado**CAPÍTULO 7****PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIOS
DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE CHOCOLATES
RELLENOS CON PASTA DE NUEZ DE MACADAMIA****117**Stacy Viridiana Casillas de la Cruz
Zoila Gómez Cruz
Mónica Araceli Reyes Rodríguez**CAPÍTULO 8****EL CONTROL INTERNO COMO MEDIO PARA
TRANSPARENTAR LOS RECURSOS DEL ACTIVO****FIJO EN LOS MUNICIPIOS DE MICHOACÁN 147**Erik Alfaro Calderón
Miriam Guzmán González
Yolanda Hernández Bucio**CAPÍTULO 9****ACERCAMIENTO A LAS FINANZAS
PERSONALES EN LA CIUDAD DE DURANGO****165**Hortencia Hernández Vela
Salma Díaz Díaz
Oscar Erasmo Nívar García

PARTE 2**GESTIÓN TRIBUTARIA. 189****CAPÍTULO 10**

- GESTION FINANCIERA MUNICIPAL
EN MÉXICO: ESTRATEGIAS Y ALTERNATIVAS
PARA UN MEJOR DESEMPEÑO HACENDARIO 191**
Manuel Díaz Flores
Rubén Macías Acosta
Roberto González Acolt

CAPÍTULO 11

- ESTRATEGIA DE COMBATE A LA POBREZA
EN SAN AGUSTÍN YATARENI, OAXACA, PARA
PROMOVER SU DESARROLLO ECONÓMICO 203**
Evelia Rojas Alarcón
Joás Gómez García
Jhoana Méndez Ramírez

CAPÍTULO 12

- INCIDENCIA DE LA ESTRUCTURA
TRIBUTARIA EN LAS FINANZAS
DE LAS PYMES DE PASTO, COLOMBIA.
GERENCIAR ES FAVORECER RESULTADOS 219**
Arturo Delgado Bolívar
Víctor Hugo López Díaz
Ivannia Lilet Mayag Chud

CAPITULO 13

- PROPUESTA DE REFORMA A LAS DISPOSICIONES
JURÍDICAS QUE RIGEN A LOS ACUERDOS
CONCLUSIVOS COMO MEDIOS ALTERNOS
DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN MATERIA FISCAL 249**
Erika Rodríguez Cuéllar
Virginia Guzmán Díaz de León
Alfonso Martín Rodríguez

CAPÍTULO 14

- ESTUDIO EXPLORATORIO SOBRE
LA IMPLEMENTACIÓN Y RESULTADOS
DEL IMPUESTO ÚNICO (FLAT TAX),
EN PAÍSES DE EUROPA Y AMÉRICA LATINA.
SITUACIÓN EN MÉXICO 261**
Martha Luisa Puente Esparza
Adriana Eugenia Ramos Ávila
Juana María Torres Rodríguez

CAPÍTULO 15**IMPACTO DEL SISTEMA TRIBUTARIO****COLOMBIANO EN EL DESARROLLO****DEL EMPRENDIMIENTO 287**

David Guerrero Henry William

Juan Flores Preciado

Jorge Luis Santacruz Delgado

SIGLAS

Afores	Administradoras de Fondos para el Retiro
AMEENCE	Asociación Mexicana de Etiquetado, Etiquetado Nutricional Capacitación y Emprendimiento
Banxico	Banco de México
BMV	Bolsa Mexicana de Valores
Canacintra	Cámara Nacional de la Industria de Transformación
CAT	Costo anual total
CEAACES	Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior
CES	Consejo de Educación Superior
CFF	Código Fiscal de la Federación
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
Conac	Consejo Nacional de Armonización Contable
Confecamaras	Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio
Conpes	Consejo Nacional de Política Económica y Social
CPPC	Costo promedio ponderado del capital
Cunorte	Centro Universitario del Norte
DANE	Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas
DIAN	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
DOF	Diario Oficial de la Federación
ENIF	Encuesta Nacional de Inclusión Financiera
ERM	Enterprise Risk Management
ESR	Empresa socialmente responsable
Firco	Fideicomiso de Riesgo Compartido
GLO	Globalización
GRE	Gestión de riesgos empresariales
IEEDS	Instituto Estatal de Ecología y Desarrollo Sustentable
IESS	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
IETU	Impuesto empresarial a tasa única
IIF	Instituto de Inclusión Financiera
IMCP	Instituto Mexicano de Contadores Públicos
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
ISR	Impuesto sobre la renta

ISTLA	Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero
IU	Impuesto único
IVA	Impuesto al valor agregado
LFDC	Ley Federal de los Derechos del Contribuyente
LGT	Ley de la Gerencia Tributaria
LIETU	Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única
LIF	Ley de Ingresos de la Federación
LMV	Ley del Mercado de Valores
MASC	Medios Alternativos de Solución de Controversias
Mila	Mercado Integrado Latinoamericano
NGP	Nueva Gerencia Pública
NOM	Norma Oficial Mexicana
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OMC	Organización Mundial del Comercio
PEA	Población económicamente activa
Pemex	Petróleos Mexicanos
PIB	Producto Interno Bruto
Prodecon	Procuraduría de la Defensa del Contribuyente
Pymes	Pequeñas y medianas empresas
ROA	Rentabilidad operacional del activo
RONA	Retorno sobre el activo neto (por sus siglas en inglés)
Sader	Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural
Sagarpa	Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural
Sedesol	Secretaría de Desarrollo Social
Semarnat	Secretaría del Medio ambiente y Recursos Naturales
SENESCYT	Secretaría Nacional de Educación, Ciencia y Tecnología
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SRI	Servicio de Rentas Internas
SSA	Secretaría de Salud y Asistencia
STPS	Secretaría de Trabajo y Previsión Social
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio para América del Norte
TLCUEM	Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea
TPP	Tratado de Asociación Transpacífico
UPR	Unidades de producción rural
WACC	Weighted average cost of capital (por sus siglas en inglés)

INTRODUCCIÓN

Hoy en día los temas relacionados a las finanzas y a los aspectos tributarios de las organizaciones han cobrado una mayor relevancia, ya que la situación actual de la pandemia está afectando seriamente a las organizaciones en todo el mundo. Por lo anterior, las organizaciones requieren información sobre las variables económicas del entorno global, así como de sus propios resultados.

En esta necesidad actual por entender y comprender la situación tanto financiera como tributaria en la que se encuentran las organizaciones, los investigadores que han contribuido con el desarrollo de este libro, han generado productos de alta calidad considerando la misión y la visión de las organizaciones objeto de estudio.

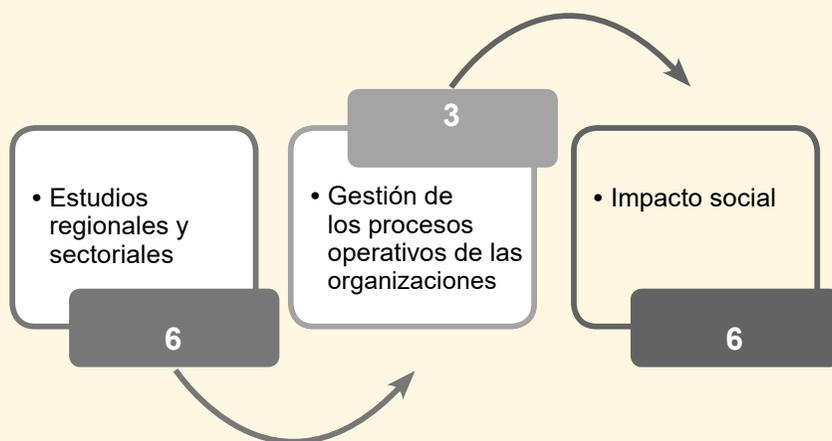
Este libro se divide en dos partes principales: la primera considera fundamentos y técnicas financieras, como por ejemplo: Globalización y apertura comercial, Tipo de cambio, Análisis económico de la nueva reforma energética, Sustentabilidad de la bolsa mexicana de valores, Sistemas de gestión de riesgos corporativos, Incidencia en la rentabilidad del activo neto en el sector de la construcción, Plan de negocios para microempresa, El control interno para transparentar los recursos, y el Análisis de las finanzas personales. La segunda aborda temáticas que rigen al sistema tributario, por ejemplo: Alternativas para un mejor desempeño hacendario, Estrategias de combate a la pobreza, Estructura tributaria en las finanzas de las PyMEs, Análisis y reformas a las disposiciones jurídicas en materia fiscal, Análisis del impuesto único y el Impacto del sistema tributario colombiano.

La estructura del libro es de 15 proyectos de investigación, los cuales abordan de una manera rigurosa los diversos temas, y muestran resultados que pueden ser de mucha utilidad para aquellos lectores que quieran profundizar en algunos de estos proyectos.

Explicación del constructo

En la siguiente figura se muestra el constructo de los 15 proyectos de investigación, mismos que tienen una pertinencia social, ya que todos ellos buscan generar un impacto positivo y directo para la mejora de las organizaciones.

FIGURA. CONSTRUCTO DE LAS APORTACIONES, PERTINENCIA E IMPACTO SOCIAL



En la siguiente tabla se muestran los 15 proyectos de investigación que integran este proyecto editorial, los cuales se clasifican en dos apartados principales: Gestión financiera y Gestión tributaria. En el primer apartado se identifican estudios con las siguientes subáreas:

1. Investigación conceptual aplicada.
2. Investigación aplicada metodológica y conceptual.
3. Investigación de casos específicos.

En el segundo apartado se pueden distinguir estudios que tienen que ver con las siguientes subáreas:

1. Gestión tributaria pública.
2. Gestión tributaria de las organizaciones.

TABLA. PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y SUBÁREAS

Tema	Autores	Subárea
1. Gestión financiera		
Globalización y apertura comercial: 1982-2018. Impacto sobre la productividad y calidad de vida de los productores agropecuarios de la región norte del estado de Jalisco	José Manuel Núñez Olivera Rodolfo Cabral Parra Miguel Ángel Noriega García	Investigación aplicada metodológica y conceptual
Impacto de la variación del tipo de cambio en las empresas que participan en el mercado bursátil pertenecientes al sector exportador	Gloria Leticia Martel Campos Brenda Isabel Pérez Méndez Alfonso Martín Rodríguez	Investigación aplicada metodológica y conceptual
Análisis económico financiero sobre la nueva reforma energética para el caso mexicano 2019: México-Pemex y su apuesta por la producción de petróleo ligero	Ángeles Montserrat Govea Franco Miguel Ángel Oropeza Tagle Virginia Guzmán Díaz de León	Investigación de casos específicos
Estrategia de sustentabilidad de la Bolsa Mexicana de Valores y sus principales resultados de 2013 a 2017	Brenda Isabel Pérez Méndez Felipe de Jesús Salvador Leal Medina Alfonso Martín Rodríguez	Investigación conceptual aplicada
Sistema de gestión de riesgos corporativos y control interno en el Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero	María Emperatriz Fuertes Narváez Santiago Patricio López Chamorro	Investigación de casos específicos
Incidencia del costo promedio ponderado de capital en la rentabilidad del activo neto en el sector construcción del municipio de Ipiales, Colombia	Víctor Hugo López Díaz Miguel Ángel Gómez Chaves Víctor Alfonso Bastidas Dorado	Investigación aplicada metodológica y conceptual
Propuesta de un plan de negocios de una microempresa productora de chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia	Stacy Viridiana Casillas de la Cruz Zoila Gómez Cruz Mónica Araceli Reyes Rodríguez	Investigación conceptual aplicada
El control interno como medio para transparentar los recursos del activo fijo en los municipios de Michoacán.	Erik Alfaro Calderón Miriam Guzmán González Yolanda Hernández Bucio	Investigación conceptual aplicada



→ Continúa (Tabla...)

Tema	Autores	Subárea
Acercamiento a las finanzas personales en la ciudad de Durango	Hortencia Hernández Vela Salma Díaz Díaz Oscar Erasmo Nívar García	Investigación conceptual aplicada
2. Gestión tributaria		
Gestión financiera municipal en México: Estrategias y alternativas para un mejor desempeño hacendario	Manuel Díaz Flores Rubén Macías Acosta Roberto González Acolt	Gestión tributaria pública
Estrategia de combate a la pobreza en San Agustín Yatareni, Oaxaca, para promover su desarrollo económico	Evelia Rojas Alarcón Joás Gómez García Jhoana Méndez Ramírez	Gestión tributaria pública
Incidencia de la estructura tributaria en las finanzas de las Pymes de Pasto, Colombia. Gerenciar es favorecer resultados	Arturo Delgado Bolívar Víctor Hugo López Díaz Ivannia Lilet Mayag Chud	Gestión tributaria de las organizaciones
Propuesta de reforma a las disposiciones jurídicas que rigen a los Acuerdos Conclusivos como medios alternos de solución de conflictos en materia fiscal	Erika Rodríguez Cuéllar Virginia Guzmán Díaz de León Alfonso Martín Rodríguez	Gestión tributaria de las organizaciones
Estudio exploratorio sobre la implementación y resultados del Impuesto Único (Flat Tax), en países de Europa y América Latina. Situación en México	Puente Esparza Martha Luisa Ramos Ávila Adriana Eugenia Torres Rodríguez Juana María	Gestión tributaria pública
Impacto del sistema tributario colombiano en el desarrollo del emprendimiento	Henry William David Guerrero Flores Preciado Juan Jorge Luis Santacruz Delgado	Gestión tributaria pública

Conclusión

Animamos y hacemos una cordial invitación a que tanto académicos como estudiantes que aún no han participado en nuestro foro de investigación anual y en nuestros productos académicos derivados del mismo, lo hagan, ya que este tipo de aportaciones ayuda al enriquecimiento de las ideas y genera mayor conocimiento, el cual es muy importante para la mejora de las organizaciones.

PARTE I

GESTIÓN FINANCIERA

CAPÍTULO 1

- Globalización y apertura comercial: 1982-2018. Impacto sobre la productividad y calidad de vida de los productores agropecuarios de la región norte del estado de Jalisco

CAPÍTULO 2

- Impacto de la variación del tipo de cambio en las empresas que participan en el mercado bursátil pertenecientes al sector exportador

CAPÍTULO 3

- Análisis económico financiero sobre la nueva reforma energética para el caso mexicano 2019: México-Pemex y su apuesta por la producción de petróleo ligero

CAPÍTULO 4

- Estrategia de sustentabilidad de la Bolsa Mexicana de Valores y sus principales resultados de 2013 a 2017

CAPÍTULO 5

- Sistema de gestión de riesgos corporativos y control interno en el Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero

CAPÍTULO 6

- Incidencia del costo promedio ponderado del capital en la rentabilidad del activo neto en el sector construcción del municipio de Ipiales, Colombia

CAPÍTULO 7

- Propuesta de un plan de negocios de una microempresa productora de chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia

CAPÍTULO 8

- El control interno como medio para transparentar los recursos del activo fijo en los municipios de Michoacán

CAPÍTULO 9

- Acercamiento a las finanzas personales en la ciudad de Durango

CAPÍTULO 1

GLOBALIZACIÓN Y APERTURA COMERCIAL: 1982-2018. IMPACTO SOBRE LA PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD DE VIDA DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE LA REGIÓN NORTE DEL ESTADO DE JALISCO

José Manuel Núñez Olivera¹
Rodolfo Cabral Parra²
Miguel Ángel Noriega García³

Resumen

Con el propósito de determinar el impacto que tuvo la globalización y la apertura comercial durante el periodo 1982-2018 sobre la productividad y la calidad de vida de los diferentes tipos de productores agropecuarios presentes en los tres principales municipios de la región: Mezquitic (MEZ), Huejuquilla el Alto (HA) y Villa Guerrero (VG), se desarrolló este estudio. Para esto se entrevistaron, en sus mismas explotaciones, a 90 productores totales en cuanto a su productividad (producción de carne de bovino en pie y en canal) y calidad de vida (expresada por ellos mismos, en una de cinco categorías: excelente, buena, regular, aceptable y mala). Los resultados indican que la productividad presentó una correlación positiva (a mayores recursos, mayor productividad), lo que indica que los productores con mayores ingresos, tecnología e infraestructura reportaron las mayores producciones, encontrando similar tendencia en cuanto a la calidad de vida.

Es fundamental si se quiere combatir eficazmente la desigualdad y la pobreza crecientes en los municipios de la región, que se diseñen estrategias efectivas que lleguen a todos y cada uno de los diversos estratos productivos presentes, y se termine de una vez con el doble discurso y la doble moral. Una menor

¹ Profesor de la Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de la Ciénega.

² Profesor de la Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de la Ciénega.

³ Profesor de la Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de la Ciénega.

productividad no pasa necesariamente por una mayor capacidad sino por una mayor disponibilidad de recursos y de asistencia técnica oportuna y confiable.

Palabras clave: globalización, impacto, productividad, calidad de vida.

Abstract

In order to determine the impact that globalization and trade liberalization during the period 1982-2018, on productivity and the quality of life of the different types of agricultural producers in the three main municipalities of the region: Mezquitic (MEZ), Huejuquilla el Alto (HA) and Villa Guerrero (VG), developed this study. To do this, were interviewed on their same farms 90 total producers in terms of productivity (production of beef in foot and channel) and quality of life (expressed by themselves, in one of five categories: excellent, good, regular, acceptable and bad). The results indicate that productivity showed a positive correlation (to greater resources, higher productivity), which indicates that the producers with higher revenues, technology and infrastructure reported the largest production, finding similar trend in terms of the quality of life.

It is essential if we want to effectively combat inequality and poverty increased in the municipalities in the region, which is to design effective strategies that reach out to all and each of the diverse productive strata present, and ends once with double speech and double standards. A lower productivity does not necessarily pass for greater capacity, but for greater availability of resources and timely and reliable support.

Keywords: globalization, impact, productivity, quality of life.

Introducción

La globalización (GLO) inicia como tal en nuestro país en el año de 1982, al inicio de la administración del licenciado Miguel de la Madrid Hurtado, y “finaliza” en el año del 2018 con la llegada de una nueva administración que pregona políticas humanistas y, en teoría, pone fin al predominio de la política económica neoliberal basada en la fuerza del mercado y el poder del dinero (Núñez *et al.*, 2018). Esta GLO fue implementada en México bajo el argumento, en aquel entonces, de que entrar en esta dinámica permitiría a nuestro país crear las condiciones económicas necesarias para abatir eficazmente la pobreza y “administrar la abundancia” que, se pregonaba, llegaría a través de esta política económica; sin embargo, en sus inicios, y a medida que ésta iba afirmándose en la vida diaria de la sociedad, sus impactos económicos no fueron los deseados para la mayoría de las personas, ya que sólo un pequeño grupo de “privilegiados” se beneficiaba abiertamente de sus preceptos.

El problema se agudizó al paso del tiempo, ya que se fueron afirmando la desigualdad económica y la pobreza entre una gran parte de la sociedad, que observó con evidente desesperación que lo pregonado por las autoridades del país en los inicios de la GLO (1982), no se manifestaba como se había dicho y, por el contrario, se observaban secuelas sociales, culturales, políticas y medioambientales evidentes. Fue notorio, asimismo, que las visiones y/o percepciones acerca del impacto de la GLO, y con ella de la apertura comercial, provocaban efectos diversos entre y dentro de los productores y empresarios agropecuarios (De la Cruz, 2017). Unos y otros presentaban visiones distintas en general, si bien dentro de los mismos productores, los de mayores ingresos veían (en mayor medida) a esta GLO como algo benéfico que había llegado para incrementar su productividad y su calidad de vida al contar con mayores ingresos basados en el incremento sustancial de la tecnología y disponibilidad de apoyos oficiales, y una mayor y mejor infraestructura; sin embargo, gradualmente se fueron observando fenómenos como: mayores jornadas laborales, acompañadas de menores salarios, desaparición de las empresas agropecuarias nacionales y, en detrimento, incremento de empresas extranjeras que “monopolizaron” el mercado agropecuario. Sumado a esto, se observó un evidente incremento en el precio de los diversos insumos agropecuarios y, en contraparte, menores pagos por la cosecha levantada, lo que disminuyó gradualmente los ingresos y, por ende, la calidad de vida de una buena parte de productores (mayoritariamente los de menores ingresos y de escasa tecnología y visión empresarial).

Planteamiento del problema

La GLO no es sólo un fenómeno económico sino que tiene efectos directos de índole social, político, cultural y medioambiental, situación que dimensiona su importancia y/o trascendencia, ya que a la par de su implementación y del poder del mercado, se fue afianzando y/o priorizando el poder del dinero en detrimento del desarrollo humano (FAO, 2012). De esta forma, fenómenos como la descapitalización en las explotaciones agropecuarias, violencia, inseguridad, migración, etcétera, fueron adquiriendo relevancia en nuestra sociedad, lo que derivó primordialmente sobre la productividad y la calidad de vida de las explotaciones. Por todo lo antes expuesto, queda la percepción de que la GLO provocó mayoritariamente impactos negativos en las áreas señaladas. Hoy más que nunca se observan evidentes cambios en la conformación y comportamiento de la sociedad, caracterizadas por el crecimiento de la inseguridad y la violencia, además del incremento de fenómenos como la migración y la descapitalización o abandono de explotaciones en la búsqueda de mejores condiciones de vida. A esto habría que sumarle el notorio deterioro de los recursos naturales (agua y tierra de cultivo básicamente), que

han modificado las condiciones climatológicas, complicando las prácticas tradicionales de los productores agropecuarios que se basaban en temporales con muy pocas modificaciones. Queda la percepción, entre la gente ligada directamente al sector agropecuario, de que éste ha sido “secuestrado” por las empresas extranjeras, ya que son dueñas del mercado y comercializan mayoritariamente productos e insumos extranjeros, desplazando a los nacionales y creando una percepción de que utilizar el producto nacional disminuye la productividad y, por ende, los ingresos económicos que inciden directamente en la calidad de vida.

Objetivo

Determinar el impacto que tuvo la GLO, y con ella la apertura comercial, durante el periodo 1982-2018 sobre la productividad y la calidad de vida de los diferentes tipos de productores agropecuarios presentes en los tres principales municipios de la región norte del estado de Jalisco: Mezquitic (MEZ), Huejuquilla el Alto (HA) y Villa Guerrero (VG).

Hipótesis

La GLO (periodo 1982-2018) provocó impactos negativos sobre la productividad y calidad de vida de los productores agropecuarios de la región norte de Jalisco, incidiendo directamente en los cambios sociales, culturales, políticos y medioambientales presentes en los diversos municipios de la región.

Preguntas de investigación

- ¿Cuál ha sido el verdadero impacto que provocó la globalización durante el periodo 1982-2018 en el sector agropecuario de Jalisco y de México?
- ¿Ha sido la globalización benéfica para el incremento de la productividad y la calidad de vida de los diversos tipos de productores agropecuarios de la región norte de Jalisco?
- ¿Ha influido la GLO para el incremento del Producto Interno Bruto (PIB) a partir de su implementación?
- ¿Qué impacto multidisciplinario tuvo en realidad esta GLO sobre los diversos tipos de productores agropecuarios presentes en la región norte de Jalisco?

Justificación

Es tradicional en México que cada cambio de administración presidencial se hable de apoyos y/o beneficios para los productores agropecuarios de menores ingresos, e inclusive se destinen recursos para este fin; sin embargo, la

realidad al final del sexenio sigue siendo la misma: abandono de los productores de escasos recursos y apoyos disponibles fuera de tiempo, cuando ya las condiciones son otras y no se requiere necesariamente del insumo (Núñez *et al.*, 2016). La percepción que se mantiene entre los mismos productores es que estos apoyos son destinados u otorgados a los productores de mayores ingresos y con mayor fortaleza económica.

Marco teórico

La evolución del campo mexicano, al paso de los años, no ha sido nada sencillo, encontrando serias dificultades en el camino; esto se ve reflejado por las estadísticas oficiales sobre la riqueza generada (conocida como PIB), en cada sexenio presidencial. Así, el cuadro 1 establece las tasas de crecimiento del PIB en el periodo 1934 a 1982 y de 1982 al 2018, es decir, antes y después de la implementación de la GLO en el país.

CUADRO 1. PRE Y POST GLO. PORCENTAJE DEL CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL PIB (1934-2018)

Año inicial	Año final	Nombre del presidente	Porcentaje de crecimiento
1934	1940	Lázaro Cárdenas del Río	4.52
1940	1946	Manuel Ávila Camacho	6.15
1946	1952	Miguel Alemán Valdés	5.78
1952	1958	Adolfo Ruíz Cortines	6.42
1958	1964	Adolfo López Mateos	6.73
1964	1970	Gustavo Díaz Ordaz	6.75
1970	1976	Luis Echeverría Álvarez	6.16
1976	1982	José López Portillo	6.51
1934	1982	Promedio periodo (48 años) Pre-GLO	6.13
1982	1988	Miguel de la Madrid Hurtado	0.18
1988	1994	Carlos Salinas de Gortari	3.91
1994	2000	Ernesto Zedillo Ponce de León	3.39
1982	2000	Promedio periodo (18 años)	2.49
2000	2006	Vicente Fox Quezada	2.32
2006	2012	Felipe Calderón Hinojosa	1.80
2000	2012	Promedio periodo (12 años)	2.06
2012	2018	Enrique Peña Nieto	2.50
1982	2018	Promedio periodo (36 años) post-GLO	2.35

Fuente: Elaboración propia con datos personales y del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2018).

El análisis de este cuadro lleva a las siguientes conclusiones:

- Antes del año 1982 (periodo identificado como pre-globalizador), el crecimiento promedio anual del PIB (que en términos generales significaría la riqueza generada por un país), fue del 6.13% contra sólo el 2.35% después de este año y hasta el 2018 (periodo post globalizador).
- El periodo de 1958 a 1970, que comprendió los sexenios de Adolfo López Mateos (6.73%) y Gustavo Díaz Ordaz (6.75%), representaron el periodo de mayor crecimiento de México antes de 1982 (y de la historia del país, ya que nunca se ha vuelto a crecer de la misma forma), lo que representa el inicio de las prácticas neoliberales en nuestro país.
- En contraparte, el periodo de menor crecimiento antes de las prácticas globalizadoras de 1982, se dio en el periodo de Lázaro Cárdenas del Río (4.52%) que gobernó al país en los años 1934-1940.
- Después de la implementación de la GLO (año de 1982), el periodo de Carlos Salinas de Gortari (3.91%), presentó la mayor tasa de crecimiento anual, no alcanzando el crecimiento logrado antes de 1982.
- Por su parte, los periodos de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) y de Felipe Calderón Hinojosa (2000-2006) presentaron las menores tasas de crecimiento post globalización del PIB, llegando a ser de sólo 0.18 y 1.8%, respectivamente.
- Estos números señalan claramente que si nos basamos exclusivamente en la riqueza generada, el periodo post globalizador disminuyó en 61.66% el PIB comparado con el periodo pre globalizador, lo que indica que se obtuvieron mejores resultados antes de la implementación de la globalización en nuestro país y, por tanto, la GLO y la apertura comercial no provocaron mejores resultados económicos.

Aunado a esto, es una realidad el que por años ha existido la percepción entre la gente del campo de que la mayoría de los apoyos y/o subsidios oficiales son entregados mayoritariamente a los productores de mayores recursos económicos, lo que les permite implementar en sus explotaciones una mejor tecnología y mayor infraestructura, lo que obviamente tendrá que incidir en un incremento de su productividad y de su calidad de vida.

La Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (Sagarpa, 2015 y 2016), estableció y certificó esta tendencia, ya que en sus investigaciones documentó (véase cuadro 2) que hasta el 60% de los apoyos y/o subsidios fueron entregados a los productores de mayores ingresos durante el periodo 2016-2012.

CUADRO 2. TIPO DE PRODUCTOR QUE RECIBIÓ APOYOS Y/O SUBSIDIOS OFICIALES EN EL PERIODO 2006-2012

Tipo de productor	Porcentaje de apoyos o subsidios oficiales recibidos en el periodo 2006-2012
Pequeños	15
Medianos	25
Grandes	60

Fuente: Sagarpa (2015 y 2016).

Lo más grave (como se señaló anteriormente), es que sexenio tras sexenio se pregonaba que ahora sí se iban a implementar programas efectivos de apoyo económico a los productores familiares y/o de menores ingresos, buscando con ello reactivar su productividad, su economía y su calidad de vida; sin embargo, una y otra vez se lograron exactamente los mismos pobres o nulos resultados, a pesar de que en teoría se destinaban cantidades excesivas específicas de recursos económicos a los programas y estrategias del sector destinados a los productores de menores ingresos.

Este panorama de “explotación” se ve ahora favorecido enormemente por la gran cantidad de migrantes centroamericanos que están entrando a nuestro país en camino hacia Estados Unidos y que, en ese trayecto, necesitan de recursos económicos para poder sobrevivir en ese camino.

Con todo esto, México ocupa el tercer lugar en producción agroalimentaria en América Latina y vende productos agroalimentarios a más de 150 países en el mundo (FAO, 2014 y 2015); sin embargo, pese a esto, los productores rara vez ven reflejados estos beneficios económicos en sus ingresos y mucho menos en su calidad de vida (Gallegos, 2012).

Los principales problemas referidos por varios autores (Núñez, *et al.*, 2018) a la problemática actual del campo mexicano, se refieren a:

- Insumos costosos y precios bajos pagados por el cultivo producido, lo que establece muy pobres márgenes de ganancia y/o utilidad para el productor, agravándose esta situación para los productores de menores ingresos.
- Crecimiento importante de negocios conocidos regionalmente como “Recibas de granos”, que tienen como fin el financiar a los productores con la entrega de insumos y recursos económicos para la preparación de la tierra y la siembra de su cultivo, con la condicionante de que su cosecha les sea entregada y, en ese momento, adueñarse de su pago y cobrarse lo adeudado. El agravante es que muchas de las veces el productor firma el acuerdo sin saber el precio que se le pagará por su cultivo, además de que el adelanto de efectivo se pagará con intereses que muchas de las veces son demasiado exagerados o costosos.

- Empleo de personas adultas (mayores de 60 años), así como de niños y jóvenes que son “explotados”, en sus derechos laborales, al trabajar bajo jornadas mayores a las permitidas legalmente, con salarios muy por debajo de lo mínimo permitido.
- Presencia cada vez mayor de “enganchadores”, cuyo trabajo o función principal es reclutar trabajadores para fungir como “jornaleros agrícolas”, con condiciones de explotación laboral evidentes (ya señalado en cuanto a duración de la jornada y salario a recibir).
- Jornadas de trabajo sin equipo adecuado o especializado para las tareas a realizar, en donde generalmente son expuestos al manejo de sustancias tóxicas (agroquímicos, fertilizantes y herbicidas), lo que conlleva enormes riesgos de salud, sin que parezca importarles gran cosa a los empleadores.
- Abuso de campesinos de escasos recursos y, en ocasiones, de etnias indígenas contratados para trabajos agrícolas

En el cuadro 3 (Sagarpa, 2016) se observa, por su parte, que la mayoría de las unidades de producción rural (UPR), establecidas en el país, dedican su producción al autoconsumo (72%) y son manejadas básicamente por pequeños productores de escasos recursos; en tanto que el 22% de estas UPR la destina a su consumo y al mercado nacional (pequeños y medianos productores), y sólo 6% la está importando a mercados nacionales y/o internacionales (productores medianos y grandes con visión empresarial y recepción de apoyos oficiales).

CUADRO 3. CARACTERIZACIÓN DE LAS UPR EN MÉXICO

UPR Tipo de productor	Porcentaje	Superficie (has)	Destino
Pequeño	72%	Menor a cinco	Autoconsumo
Pequeño y mediano	22%	Entre cuatro a 20	Autoconsumo y mercado local
Mediano y grande	6%	Mayor a 20	Mercado nacional e internacional

Fuente: Sagarpa, 2016.

En este mismo estudio se documentó el número de irregularidades laborales reportadas en las actividades agropecuarias por los estados de la República Mexicana (véase cuadro 4), notándose que los estados con mayor vocación de este tipo fueron los que reportaron la mayor cantidad de abusos

ante la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS). Lo relevante de esto, estriba que hasta el 85% de las quejas presentadas se dieron en los estados norteños de Sonora, Baja California, Sinaloa y Chihuahua, además de Jalisco, identificados como los de mayor vocación agropecuaria.

CUADRO 4. IRREGULARIDADES PROMEDIO ANUALES ENCONTRADAS EN CAMPOS AGRÍCOLAS (2010-2014)

Estado del país	Número de irregularidades	Porcentaje de presencia
Sonora	14,126	35
Baja California	8,379	21
Sinaloa	6,385	16
Chihuahua	4,633	11
Jalisco	816	2
Otro estado	6,086	15
Total	40,425	100

Fuente: STPS. 2016.

En este contexto, y como complemento al panorama agropecuario del país, el cuadro 5 especifica los principales productos alimenticios que son importados por nuestro país, ya que somos incapaces de producir lo que nuestro pueblo consume al 100%, hecho que nos convierte en un país importador o comprador, dependiente de los alimentos del exterior para poder alimentar a nuestro pueblo. Conviene señalar que un país importador de hasta el 25% de sus alimentos es visto como algo “normal o razonable” en el mundo, debido a la diversidad de climas y condiciones específicas en cada país, y que condicionan la producción de ciertos alimentos; pero en México se importa hasta 45% de los alimentos consumidos, incluyendo al maíz y frijol, dos alimentos “iconos” en la alimentación mexicana, lo que dimensiona el problema.

CUADRO 5. PRINCIPALES PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE IMPORTACIÓN (2008-2018)

Alimento	Porcentaje de importación
Oleaginosas y soya	95
Arroz	70
Carne de puerco	40
Maíz	30

Fuente: INEGI, 2018.

Metodología

Atendiendo a estos cuestionamientos, el estudio se diseñó de la siguiente forma:

- a) Se trata de una investigación exploratoria y explicativa, que trata de explorar y explicar el verdadero impacto de la GLO sobre la productividad y calidad de vida de cada tipo de productor;
- b) Los productores se identificaron con base en la literatura oficial disponible en cuanto a los tipos de productores agropecuarios presentes en la región norte del estado de Jalisco, además de su porcentaje oficial de presencia, con base en sus recursos utilizados, la tecnología implementada y la infraestructura disponible;
- c) Los productores fueron seleccionados al azar de las listas de organizaciones municipales de productores agropecuarios presentes en cada municipio, de acuerdo con los porcentajes de presencia oficiales (60% para pequeños, 30% para medianos y 10% para grandes productores), reportados por las instancias del ramo (Firco, 1985 y 2015; Sagarpa, 1990; Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural [Sader], 2016);
- d) Se identificaron y caracterizaron las condiciones productivas, comerciales y de distribución de los productos agropecuarios elaborados por tipo de productor e identificados por la GLO;
- e) Se entrevistaron a los productores en sus mismas explotaciones, además de empresarios y académicos del ramo agropecuario sobre su percepción personal sobre el impacto de la GLO en el avance del sector. Las entrevistas fueron aplicadas por estudiantes de la licenciatura de agronegocios del Centro Universitario del Norte (Cunorte);
- f) Se delimitó y/o seleccionó la muestra a manejar en el estudio. La muestra consistió en 90 productores totales, divididos en 30 productores en cada uno de los tres municipios considerados, de los que 54 fueron pequeños (60%), 27 medianos (30%) y nueve grandes (10%);
- g) La estructura productiva previa al año de 1982 se tomó de la literatura disponible en aquellos momentos, básicamente del Fideicomiso de Riesgo Compartido (Firco [Álvarez *et al.*, 1997]), y que fundamentalmente consideraba el número de animales y/o tierras arables disponibles (riego y temporal) como el factor principal para la delimitación de la estructura de productores presente en el estado de Jalisco; en tanto que en 2018 fue determinada por los estudios realizados por la Sagarpa, con base en factores como el número de animales explotados y tierras agrícolas para la siembra; la tecnología implementada en la explotación; la calidad genética del ganado y la calidad de la tierra agrícola utilizada; el tipo de alimentación e infraestructura existente, además de las prácticas de manejo implementadas en las explotaciones de los distintos productores determinados;

- h) Los productores fueron seleccionados aleatoriamente a partir de la revisión de las listas tomadas de las asociaciones o grupos de productores agropecuarios identificados en cada uno de los tres principales municipios identificados en este rubro (Mezquitic, Huejuquilla el Alto y Villa Guerrero), para así determinar la estructura productiva actual, e
- i) Los datos fueron analizados mediante pruebas Ji cuadrada (χ^2) al 95% de confianza, mediante la utilización de tablas de contingencia donde las variables consideradas fueron “Municipio” y “Tipo de productor”.

Análisis y discusión de resultados

El análisis de la información recopilada llevó a los siguientes resultados: en el cuadro 6 se observa la productividad agrícola y ganadera reportada de manera oficial en la literatura de 1982 y la reportada en este estudio por los mismos productores. Resalta el hecho de que la producción de maíz (toneladas por hectárea) se haya incrementado en promedio 6.98% en los tres municipios, sin encontrar diferencias significativas entre ellos. Misma tendencia encontrada para las tres variables restantes, observando que el intervalo productivo disminuyó en 13.53%, y la ganancia de peso en 9.64%, en tanto que la ganancia diaria de peso se incrementó en 4.26%. Lo interesante aquí sería establecer si estas respuestas o impactos son verdaderamente impactantes de 1982 a 2018.

CUADRO 6. PRODUCTIVIDAD AGRÍCOLA Y GANADERA POR MUNICIPIO CONSIDERADO

Productividad (promedios) /municipio	Mezquitic (1982-2018)	Huejuquilla el Alto (1982-2018)	Villa Guerrero (1982-2018)	Total Tres municipios
Ton/ha maíz	3.6 – 3.9 (+ 7.69%)	4.5 – 4.7 (+4.26%)	3.8 – 4.1 (7.32%)	4.0 – 4.3 (+6.98%)
Intervalo productivo (meses)	16.5 – 14.3 (-13.33%)	17.1 – 14.7 (-14.03%)	17.6 – 15.2 (-13.64%)	17.0 – 14.7 (-13.53%)
Ganancia de peso. GP (kg)	335 – 300 (-10.45%)	320 – 300 (-6.25%)	340 – 300 (-11.76%)	332 – 300 (-9.64%)
Ganancia diaria de peso. GDP (kg/d)	0.657 – 0.680 (+3.38%)	0.627 – 0.680 (+7.79%)	0.667 – 0.680 (+1.91%)	0.651 – 0.680 (+4.26%)

Fuente: Elaboración propia con datos personales.

En lo referente a la calidad de vida encontrada en cada municipio, el 17% expresó tener una vida excelente, con otro porcentaje similar para una buena vida y 29% para regular; la mayoría, 32% manifestó tener una aceptable calidad en

su vida y sólo 6% la reportó como mala. En términos generales, 94% de los productores está satisfecho con su vida, lo que representó un efecto significativo importante.

CUADRO 7. PERCEPCIÓN SOBRE LA CALIDAD DE VIDA ENCONTRADA EN CADA MUNICIPIO

Calidad de vida Municipio	Mezquitic	Huejuquilla el Alto	Villa Guerrero	Total Tres municipios
Excelente	3/30 10%	6/30 20%	6/30 20%	15/90 17%
Buena	5/30 17%	6/30 20%	4/30 13%	15/90 17%
Regular	7/30 23%	11/30 37%	8/30 27%	26/90 29%
Aceptable	13/30 43%	5/30 17%	11/30 37%	29/90 32%
Mala	2/30 7%	2/30 7%	1/30 3%	5/90 6%

Fuente: Elaboración propia con datos personales.

En lo relativo al tipo de productor, los grandes productores manifestaron en mayor medida tener una excelente calidad de vida (33%) sobre medianos y pequeños productores (11%).

Por su parte, los pequeños productores reportaron en mayor medida (17%) tener una aceptable calidad de vida, contra el 22% de los medianos reportando una mala calidad de vida. Ningún productor grande expresó tener una aceptable o mala calidad de vida.

CUADRO 8. PERCEPCIÓN SOBRE LA CALIDAD DE VIDA POR TIPO DE PRODUCTOR

Calidad de vida por tipo de productor	Pequeño productor	Mediano productor	Gran productor	Total por productor
Excelente	2/18 11%	1/9 11%	1/3 33%	4/30 13%
Buena	6/18 33%	3/9 33%	1/3 33%	10/30 33%
Regular	6/18 33%	2/9 22%	1/3 33%	9/30 30%



→ Continúa (Cuadro...)

Calidad de vida por tipo de productor	Pequeño productor	Mediano productor	Gran productor	Total por productor
Aceptable	3/18 17%	1/9 11%	0/3 0%	4/30 13%
Mala	1/18 6%	2/9 22%	0/3 0%	3/30 10%

Fuente: Elaboración propia con datos personales.

Una vez revisados los resultados encontrados, se observó lo siguiente:

- Notoria disparidad en las oportunidades, impactos y apoyos económicos presentes entre los productores (desigualdad evidente), en función de su tipología (tecnología, infraestructura y recursos implementados en sus explotaciones).
- Disminución evidente en la cantidad de ingresos económicos percibidos por tipo de productor y que, por ende, inciden directamente en su calidad de vida.
- Mercado agropecuario monopolizado por industrias y/o empresas extranjeras.
- Elevados precios de los insumos agropecuarios.
- Bajos precios pagados por el producto obtenido (agrícolas o pecuario).
- Esta relación establece bajos márgenes de ganancia, afectando mayoritariamente a los pequeños y medianos productores.
- Elevada presencia de intermediarios (recibas de maíz) que funcionan como prestamistas, con el agravante de aplicar tasas elevadas de interés que disminuyen significativamente las ganancias de los productores que recurren a éstos.
- Apoyos y/o subsidios oficiales insuficientes, y que además son entregados mayoritariamente a los productores de mayores ingresos.
- Incremento de pobreza alimentaria (modificación de hábitos alimenticios).
- Incremento de migración nacional e internacional, ligado directamente con el abandono y/o descapitalización de explotaciones productivas.
- Crecimiento de comercio informal.
- Alteración en los roles familiares (jefes y jefas de familia).
- Mayor presencia de adultos de la tercera edad, adolescentes y mujeres en las explotaciones agropecuarias.
- Incremento de inseguridad y captación de adolescentes por crimen organizado.

- Pérdida de identidad (adopción de esquemas extranjeros, en sustitución de los nacionales: música, léxico, actitudes, etcétera).
- Industria agropecuaria monopolizada por productos extranjeros, desplazando al producto nacional.
- Dependencia de insumos y/o productos extranjeros.
- Abandono del campo por parte de jóvenes y adolescentes, que ya no lo ven como una opción de crecimiento y desarrollo.
- Modificaciones evidentes en la estructura productiva: desaparición gradual de medianos productores; la brecha entre pequeños y grandes productores se ha hecho aún más evidente.
- No hay una visión “sustentable” en el uso de los recursos en la mayor parte de los productores agropecuarios, independientemente de su estrato, lo que incide directamente sobre la conservación de los recursos.
- Se observa la tendencia de que a mayor producción mayor abuso de recursos naturales: deforestación, pérdida de agua y fertilidad de tierras cultivables (abuso de fertilizantes y herbicidas químicos).

Conclusiones

- Es evidente que tanto la productividad como la calidad de vida se modificaron a partir de las prácticas globalizadoras en nuestro país.
- Se observan evidentes modificaciones, no sólo económicas sino además sociales, culturales, políticas y medioambientales, entre los productores de los municipios considerados y, por ende, en la región norte de Jalisco.
- Sin embargo, estas modificaciones no son necesariamente negativas, ya que todo cambio tendrá efectos diferentes en función de la percepción y tipo de productor de que se trate.
- Si bien es cierto que la productividad se incrementó, el porcentaje de incremento no es verdaderamente significativo, por lo que cabría pensar si en verdad los 36 años transcurridos fueron de beneficio para la calidad de vida de los productores.
- La desigualdad se hizo más evidente entre los productores, ampliándose la brecha entre los que más y menos tienen; así, a mayor capacidad económica mayor beneficio obtenido por esta globalización.
- Tanto la estructura como la capacidad productiva se han modificado en la región norte, los pequeños productores han incrementado su presencia, los medianos han tendido a desaparecer y los grandes productores han permanecido sin grandes cambios al paso del tiempo.
- Es urgente establecer, de manera veraz, oportuna y constante, políticas públicas dirigidas a cada estrato de productor presente en cada municipio de la región norte de Jalisco, ya que cada factor analizado está condicionado por el estrato productivo al que se pertenezca.

Recomendaciones

- Es una prioridad entender que cada tipo de productor tiene condiciones y problemáticas distintas y, por lo tanto, deben abordarse desde perspectivas diferentes.
- La implementación de programas de asesoría técnica por tipo de productor deben ser imperativos en cada uno de los municipios de la región, fomentando la creatividad y/o innovación.

Bibliografía

- Álvarez Macías, Adolfo Guadalupe; García Hernández, Luis Arturo; del Valle, Carmen y Martínez, Estela (1997), “Análisis de los sistemas nacionales lecheros de México, Canadá y Estados Unidos”, en García Hernández, Luis Arturo, *et al.* (coordinadores), *Los sistemas nacionales lecheros de México, Estados Unidos y Canadá y sus Interrelaciones*, México: UNAM-Instituto de Investigaciones Económicas y UAM-Xochimilco.
- De la Cruz, G. J. L. (2017), Foro revisión y actualización del TLCAN: *El campo mexicano, ¿Quién va a desarmar la pistola?*, Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico (IDIC).
- FAO (2012), *Análisis y problemática actual del campo y la agricultura en México*, ed. ONU, Washington.
- (2014), *Efectos de la globalización en la seguridad alimentaria*, Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, ed. ONU, Washington.
- (2015), *Productividad en el campo mexicano. ¿Una falacia?*, ed. ONU, Washington.
- Fideicomiso de Riesgo Compartido (1985), *Estructura productiva en México*, ed. Firco.
- (2015), *Situación de la agricultura jalisciense*, ed. Firco.
- Gallegos, H. J. L. (2012), *El campo y su desarrollo*, ed. Reverte, Madrid, España.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2018), *Anuario estadístico agropecuario para el estado de Jalisco*.
- Núñez Olivera, José Manuel; Lomelí Rodríguez, Sandra Eva; Cabral Parra, Rodolfo; Noriega García, Miguel Ángel; Cárdenas Gándara, Juan Manuel y Correa Ramírez, Araceli (2016), “Productivity, Commercialization and Quality of Life in the Dairy Producers of the ‘Cienega’ Region of Jalisco, Mexico”, *Global Journal of Science Frontier Research: D Agriculture and Veterinary*, GJSFR, Washington, pp 19-26.
- Núñez Olivera, José Manuel; Cabral Parra, Rodolfo; Noriega García, Miguel Ángel y Godínez Chavoya, Josefina Elizabeth (2018), “Globalization

- and Quality of Life in Different Types of Agricultural Producers of the Northern Region of the state of Jalisco, Mexico”, *Journal Schools of Economic Thought and Methology*, vol. 2, Issue 3, julio-diciembre 2018.
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (Sader, 2016), *Problemática del Campo Mexicano*.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Recursos Naturales, Pesca y Alimentación (Sagarpa, 1990), *Desarrollo agrícola en México*.
- (2015), *Evolución del campo mexicano*.
- (2016), *¿El campo mexicano en crisis?*
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS, 2016), *Compendio de irregularidades laborales en el año 2016*.

CAPÍTULO 2

IMPACTO DE LA VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN LAS EMPRESAS QUE PARTICIPAN EN EL MERCADO BURSÁTIL PERTENECIENTES AL SECTOR EXPORTADOR

Gloria Leticia Martel Campos¹
Brenda Isabel Pérez Méndez²
Alfonso Martín Rodríguez³

Resumen

Según Kozikowski (2013), las exportaciones instituyen el órgano vital de la economía mexicana; amplía que los tratados y las políticas comerciales se enfocan a adquirir apertura en los mercados externos incrementando las exportaciones. Esta investigación se concentrará en realizar el estudio sobre el impacto de la variación del tipo de cambio en las empresas exportadoras del mercado bursátil, específicamente en su rentabilidad, cabe destacar que dichas empresas cuentan con financiamiento externo.

Se optó por una metodología mixta mediante la recopilación y observación de datos cuantitativos y cualitativos de información financiera del periodo 1993-2016. Lo que se siguió con comparativos de variables estrictamente económicas para estudiar la predisposición y paralelismo entre variables, así como la comparación de las gráficas entre estas variables. En conclusión, se comprobó que la tendencia y la correlación de las exportaciones indican un comportamiento similar a las variaciones del tipo de cambio, de igual manera la correlación es positiva en otras variables como las tasas de interés y las importaciones en México en el lapso de 1993-2016.

Palabras clave: tipo de cambio, rentabilidad, exportaciones.

¹ Profesora investigadora de la Universidad Autónoma de Aguascalientes del Centro de Ciencias Económicas y Administrativas del Departamento de Finanzas.

² Profesora investigadora de la Universidad Autónoma de Aguascalientes del Centro de Ciencias Económicas y Administrativas del Departamento de Finanzas.

³ Profesor investigador de la Universidad Autónoma de Aguascalientes del Centro de Ciencias Económicas y Administrativas del Departamento de Finanzas.

Abstract

According to Kozikowski (2013), exports institute the vital organ of the Mexican economy; expands that treaties and trade policies focus on acquiring openness in foreign markets by increasing exports. This research will focus on carrying out the study on the Impact of the variation in the exchange rate on the exporting companies of the stock market specifically in their profitability, it should be noted that these companies have external financing.

A mixed methodology was chosen through the collection and observation of quantitative and qualitative financial information data for the 1993-2016 period. What followed with comparisons of strictly economic variables to study the predisposition and parallelism between variables, as well as the comparison of the graphs between these variables. In conclusion, it was found that the trend and the correlation of exports indicate a behavior similar to exchange rate variations, in the same way the correlation is positive in other variables such as interest rates and imports in Mexico in the period of 1993-2016.

Keywords: *exchange rate, profitability, exports.*

Introducción

En 1982, el tipo de cambio en México abandonó su política de paridad fija, lo que provocó en la economía descontrol generalizado debido a las recurrentes caídas en el valor de su moneda aunada la difícil crisis económicas en la que desembocó.

De esta crisis se entendió que no era de gran beneficio para la salud económica del país la interdependencia con las economías externas, en especial con Estados Unidos de América; sin embargo, se tiene el registro que la media de las exportaciones de México a Estados Unidos es de 77.81% en el periodo 1993-2016, por lo que la manera de manejar la política económica es de gran importancia para el buen funcionamiento de gran parte de las empresas exportadores, incluso repercutiendo en su existencia. La negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) actualmente T-MEC en 2018 generó grandes perspectivas, provocando que México se colocara en el lugar 13 del ranking de exportadores, de acuerdo con cifras de la Organización Mundial del Comercio (OMC), esto también debido a las perspectivas de cambio con el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) y con el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP 11).

Para el logro de un superávit comercial, la caída del valor de una divisa suele ser una estrategia en el mercado, ya que gracias a esto la competitividad se incrementa en el sector exportador en el corto plazo generando ganadores

y perdedores a gran escala, no obstante, para que este efecto se mantenga en el largo plazo no es suficiente la idoneidad en cuanto al precio, es necesario de otros elementos como la innovación, la invención de productos y procesos, calidad, tecnología, reducción en costos (especialmente laborales), aranceles, entre otros; dando un sentido eficiente en el mercado a las empresas, resultando la integración de éstas en el mercado mundial. Esta situación se ve reflejada en el corto plazo, pero este efecto puede ser cancelado si los bienes insumo son de igual manera importados.

El sector productivo de las economías en vías de desarrollo se ha visto beneficiado por la globalización debido a que da paso a un desarrollo, en gran medida, del comercio internacional; sin embargo, al analizar los productos que exportan no son del todo desarrollados en temas de tecnología o su capacidad mecánica que en perspectiva ayuda a disminuir los costos, especialmente en la mano de obra obteniendo una calidad igual o superior lo que genera la deslocalización.

Otro beneficio que viene con la globalización es el poder ser partícipe del financiamiento externo con un costo menor, o bien tener la posibilidad de acceder al mercado bursátil, específicamente al mercado de deuda o de capitales, el cual trae como beneficio un menor costo en el capital que en el mercado doméstico, aunque bien es un desafío para los países en vías de desarrollo, ya que consigo viene un riesgo en la fluctuación afectando lo económico, así como lo político.

Planteamiento del problema

Cabe señalar que en periodos de crisis económicas en los países, varios indicadores sufren cambios drásticos como las tasas de interés, la inflación, el índice de desempleo, el tipo de cambio, por mencionar algunos, por lo que con estos cambios surgen grandes ganadores y perdedores, de acuerdo con las teorías conservadoras, las empresas exportadoras se ven beneficiadas con estos sucesos debido a que sus productos se vuelven más competitivos en el mercado; sin embargo, las fluctuaciones cambiarias no son el único factor que beneficia a estas empresas.

Además, las fluctuaciones del tipo de cambio en los países en vías de desarrollo son constantes, por lo que hacen de la planeación financiera un trabajo arduo, dejando a éste como un tema de suma importancia y relevante en empresas que realicen cualquier tipo de transacción en términos de divisas extranjeras.

Por lo anterior, es importante llevar a cabo estudios que analicen el impacto de las variaciones del tipo de cambio en el sector exportador en México, ya que se colocará en el lugar 13 del ranking de exportadores de acuerdo con cifras de la OMC.

Objetivo

Analizar el impacto de las fluctuaciones cambiarias en las principales empresas exportadoras del mercado bursátil.

Hipótesis/postulados en investigaciones cualitativas

La rentabilidad de las empresas exportadoras se incrementa en periodos de fluctuación cambiaria.

Pregunta de investigación

¿Cuál ha sido el impacto de las variaciones del tipo de cambio, tasas de interés e importaciones en las exportaciones en México?

Justificación

Hay diferentes teorías en las que se explica que en periodos de fluctuaciones cambiarias las empresas exportadoras se ven beneficiadas debido a que los productos se vuelven más competitivos, por lo que detona un incremento en las exportaciones teniendo como consecuencia superávit en la balanza comercial; sin embargo, hay otra tendencia en la que se afirma que este efecto sólo es en el corto plazo debido a que intervienen otros factores para mantener esta tendencia. Se han realizado diferentes estudios sobre este tema; sin embargo, no se ha realizado una investigación con la información de empresas mexicanas en donde se pueda concluir que efectivamente las fluctuaciones en el tipo de cambio son un factor que detone la rentabilidad en las mismas.

Marco teórico

Tipo de cambio

Según el Banco de México (2019), el tipo de cambio es una referencia que se usa en el mercado cambiario para conocer el número de unidades de moneda nacional que debe pagarse para obtener una moneda extranjera, o similarmente, el número de unidades de moneda nacional que se obtiene al vender una unidad de moneda extranjera.

Ortiz y Solís (1980) señala que suele hablarse de dos sistemas cambiarios: el tipo de cambio flotante y el tipo de cambio fijo. Menciona que la categorización es meramente conceptual y que el ejercicio de la política cambiaria de cada banco central se encuentran distintos matices. Algunos bancos

centrales manejan sistemas cambiarios flotantes, pero con intervenciones de éste para evitar fluctuaciones bruscas.

De acuerdo con un estudio realizado por el Banco de México (Banxico, 2009) resume los sistemas cambiarios que se han utilizado en México, que al igual que en la mayoría de los países del mundo se utiliza el tipo de cambio flotante, con pequeñas intervenciones cuando se presentan eventos que afectarían en forma importante al tipo de cambio y, por ende, a las empresas. A continuación se presentan los diferentes regímenes cambiarios en México.

A lo largo de la historia, en México se han llevado a cabo diferentes regímenes monetarios con la finalidad de estabilizar la economía y tener buenas relaciones exteriores, con el acuerdo Bretton Woods se vio en la necesidad de crear un esquema para determinar la paridad cambiaria, y lograr obtener ventaja, restringir las políticas de inflación y administrar eficazmente los fondos básicos de cada economía con déficit.

Cada economía, a través de su Banco Central, ha decidido, con base en su situación política-económica, determinar el régimen cambiario en turno, claramente sin dejar de lado la economía mundial, mas a lo largo de nuestra historia ha habido mediación por parte del Estado para guiar el tipo de cambio en beneficio a la propia economía.

Exportación

De acuerdo con Kozikowski (2013), las exportaciones constituyen el principal motor de la economía mexicana y añade que los pactos comerciales y otras políticas encaminadas a lograr la apertura de los mercados externos son factores que incrementan las exportaciones. Menciona que el mejoramiento de los términos de intercambio en los mercados internacionales depende también del nivel del tipo de cambio debido al alza de los precios en dólares de los productos que el país exporta; en contraparte, Lefcovich (2009) señala que la exportación requiere de planificación, programación, investigación de mercados, control y reducción de costos, investigación y desarrollo, logística, y procesos productivos acordes a los segmentos que se quiere satisfacer.

Valderrama, Ríos y Neme (2011) señalan que en el marco de la globalización económica, reflejada por fluctuaciones de corto plazo, México se ha consolidado como importante proveedor de exportaciones para los mercados internacionales, particularmente para el de Estados Unidos, debido a que en las últimas dos décadas 77.81% de las exportaciones han sido a este país (Simoës, Landry e Hidalgo, 2015). Además, al analizar el monto de las exportaciones con respecto a importaciones en México por el periodo 1993-2006 se observó que hay una correlación lineal positiva alta entre estas dos variables económicas con un coeficiente de correlación de 0.994.

Marco contextual en México

Por factores de incertidumbre, como la variación del tipo de cambio, tasas de interés, inflación en un ambiente de riesgo, se provocan efectos financieros negativos y de gran magnitud como la devaluación y desembocando en problemas en los indicadores económicos como el PIB, el empleo y también en cuentas de la balanza comercial; cabe señalar que el desarrollo económico no puede llevarse a cabo si no hay un crecimiento económico, el cual va ligado a una paridad cambiaria competitiva que sea capaz de generar inversión y exportaciones.

De acuerdo con Plascencia (2012), la volatilidad en los tipos de cambio es un tema crucial y trascendental por todas las transacciones, negociaciones y operaciones que se efectúan en moneda extranjera. Específicamente en el mercado mexicano por el volumen de negociaciones comerciales y/o bursátiles que el país realiza, en la mayoría de los casos, en dólares estadounidenses o euros. Cabe señalar que el posicionamiento en el mercado internacional se puede llevar a cabo a través de la diferencia de precios establecida con la depreciación de una divisa debido a que los precios de los productos son más llamativos para el público internacional beneficiando a la balanza comercial por el incremento de las exportaciones y la disminución de las importaciones.

Método de investigación

Los estudios mixtos han ido en aumento de manera exponencial en las áreas financieras y económicas debido al contiguo de métodos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación. Ya que, de acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2010), los diseños mixtos logran obtener una mayor perspectiva del problema: frecuencia, amplitud y magnitud, así como profundidad y complejidad.

Cabe señalar que la meta de la investigación mixta no pretende reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la cualitativa sino utilizar las fortalezas de ambos tipos tratando de minimizar sus debilidades potenciales, ya que todos los fenómenos que enfrentan actualmente las ciencias son tan complejos y diversos que el uso de un solo enfoque, ya sea cuantitativo o cualitativo, es insuficiente para lidiar con esta complejidad, además de que las investigaciones actuales requieren un trabajo multidisciplinario, contribuyendo a la realización de equipos integrados de personas con intereses y aproximaciones metodológicas de diversa índole (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

De acuerdo con lo anterior, en la presente investigación se utilizó el método mixto con el fin de mejorar la exploración y explotación de los datos obtenidos a través del análisis en México del tipo de cambio peso/dólar, exportaciones, importaciones, TIE, Libor y PIB de 1993 a 2016 a través de

gráficas de dispersión de los datos, determinación de coeficientes de correlación.

Base de datos

La elección de industrias que componen la muestra se llevó a cabo con empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), las cuales tienen ingresos relevantes originados por la exportación, esto para poder comparar la rentabilidad de las mismas en periodos de tiempo anuales para ver las fluctuaciones del tipo de cambio, de las tasas de interés e importaciones, focalizando las depreciaciones del peso mexicano. El periodo que se analizó fue de 1993 al 2016.

Dicha información fue obtenida a través de la plataforma “Infosel Financiero versión 10”, cuya información, ya sea financiera o económica, es nacional e internacional y su base de datos se presenta en tiempo real. Cabe mencionar que para recabar los datos del tipo de cambio se llevó a cabo una consulta del tipo de cambio (dólar fix); las tasas de interés e inflación se consultaron de forma anual en el periodo mencionado obteniendo 24 observaciones.

Procedimiento de análisis de los datos

Ya que se obtuvieron satisfactoriamente los datos, se transfirieron al programa Excel Office 365 con el que se elaboraron gráficas comparativas de las variables analizadas (exportaciones, importaciones y tasas de interés), y de igual manera se elaboró un estudio estadístico, que en análisis comparativo con las gráficas de los indicadores se obtuvieron las variaciones a través de logaritmo natural, éstas en términos porcentuales con el fin de calcular los cambios en el mismo periodo, después se midió el coeficiente de correlación entre las variables. Cotejando en última instancia a través de los gráficos las tendencias del tipo de cambio peso mexicano/dólar, tasas de interés y exportaciones totales de México, es importante mencionar que para la comparación se homologó la observación de ambas variables a 24 observaciones.

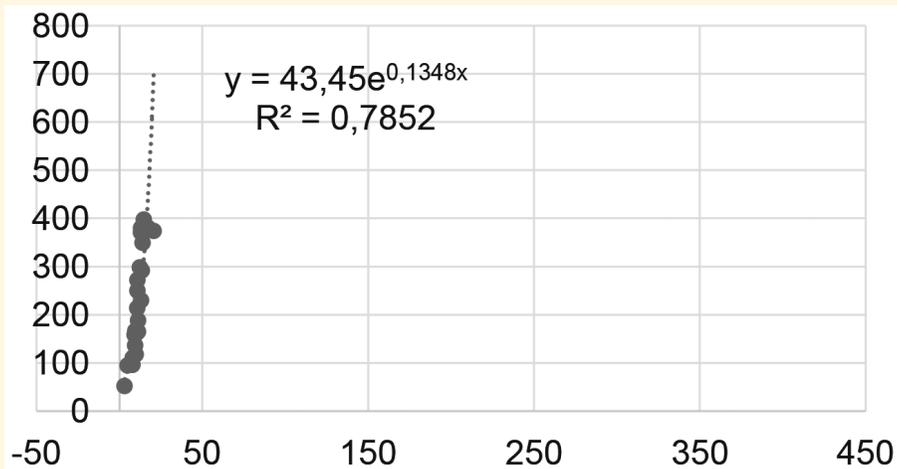
Análisis y discusión de resultados

Análisis de resultados

En los datos analizados entre los años de 1993 a 2016 se encontraron resultados que confirman una correlación alta y positiva de 0.7852 entre las variables exportaciones y tipo de cambio, y así es como se confirma la idea que establecen los economistas conservadores en que las exportaciones tienen

una relación con las fluctuaciones cambiarias en México, a lo que se puede concluir que cualquier efecto en las variaciones del tipo de cambio incidirá en las exportaciones tomando en cuenta datos de México en el periodo 1993 a 2016, como se observa en la figura 1.

FIGURA 1. GRÁFICA DE DISPERSIÓN DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS EN MIL MILLONES DE DÓLARES Y EL TIPO DE CAMBIO PESO/DÓLAR DE 1993 A 2016



Fuente: Elaboración propia.

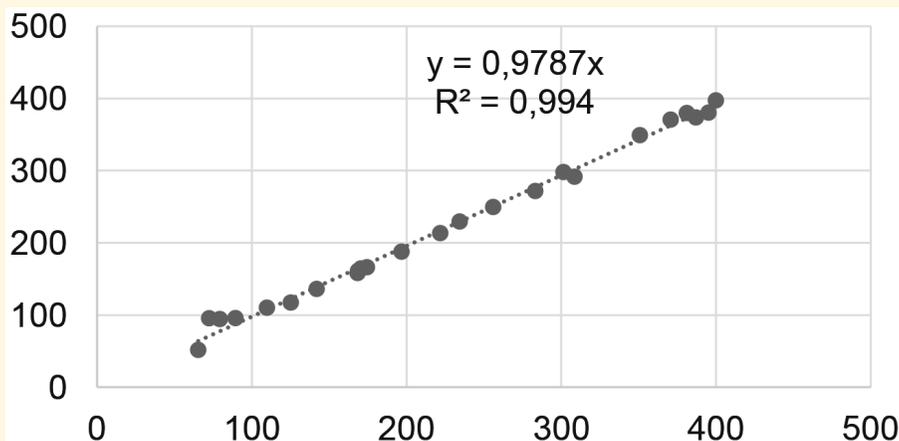
Exportaciones

La cuenta de exportaciones e importaciones de la balanza comercial en México tiene una correlación positiva demasiado alta colocándose en 99%, lo que lleva a montos idénticos explicados con la relación que se tiene con Estados Unidos y que deja a México como un país meramente manufacturero y como principal cliente de la nación norteamericana, mientras que Canadá, China y Japón quedan en segunda, tercera y cuarta posición, respectivamente; pero desde el punto de vista de las importaciones, se tiene a Estados Unidos, China y Japón, quienes proporcionan principalmente refaccionarias de motor, aceites de petróleo refinado, tecnología y materia prima necesaria para la producción para devolver productos terminados de su socio comercial principal.

De igual manera se puede reafirmar la postura de Cuevas (2010), quien alude que la depreciación real de una moneda, en especial en países en vías de desarrollo, fabrican dos enfoques contrarios como, en primera instancia,

que las exportaciones se muestren a precios accesibles en términos de divisas y, en segunda, que las importaciones sean absolutamente más costosas para la moneda nacional, como se muestra en la figura 2.

FIGURA 2. GRÁFICA DE DISPERSIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN MIL MILLONES DE DÓLARES E IMPORTACIONES MEXICANAS DE 1993 A 2016

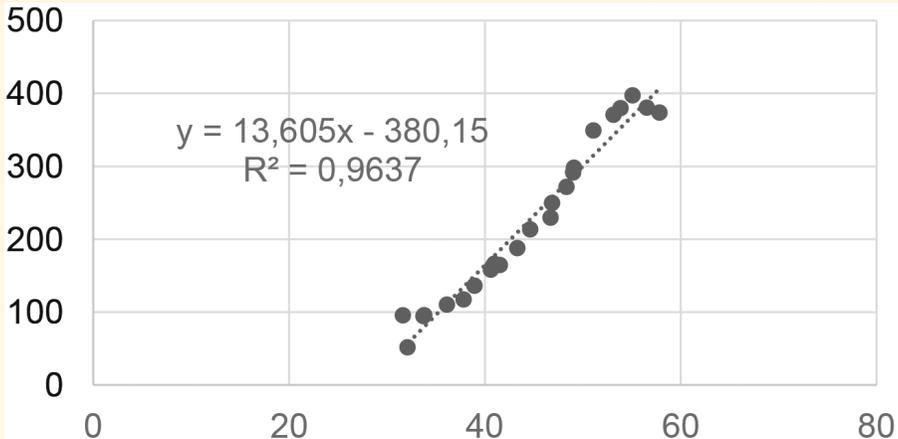


Fuente: Elaboración propia.

Tasas de interés

La conducta de las tasas de interés México con respecto a Estados Unidos es demasiado similar, para estas variables se encontró una correlación del 96%, que en consecuencia de existir grandes diferencias porcentuales entre las dos tasas, no obstante la conducta de ellas en el lapso de tiempo es similar y es importante recalcar que las circunstancias de crédito con base en las tasas son mejores en Estados Unidos, a lo que las fábricas que desean acceder a los mismos tienen una reserva financiera hablando de lo que a costos se refiere, mas no se recomienda a las empresas que manejan el peso como divisa, ya que siempre se exponen a la volatilidad del tipo de cambio reduciendo la utilidad que les pueda dar las tasas de interés. En las empresas analizadas en cuestión, en promedio el porcentaje de endeudamiento a largo plazo es del 29.40% y se encuentra conformado en créditos bancarios en moneda extranjera y nacional, en donde el mayor porcentaje de financiamiento está dado en el extranjero disminuyendo de esta manera los costos financieros, como se observa en la figura 3.

FIGURA 3. GRÁFICA DE DISPERSIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS DE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS (1993 A 2016)



Fuente: Elaboración propia.

Discusión de resultados

De acuerdo con los resultados del análisis, se observó que para las empresas exportadoras un factor relevante son las variaciones cambiarias beneficiando el resultado neto de las empresas analizadas en el periodo de 1993 a 2016, debido a que al existir estas variaciones los productos se vuelven más competitivos para un nicho de mercado, el cual no les es relevante la calidad de los productos, no obstante hay otro mercado, el cual toma otros factores como calidad, tecnología e innovación, por lo que el precio no es el único factor determinante en la adquisición de los productos, por lo que parte de los mismos son fabricados con tecnología desarrollada en países del primer mundo.

Respecto al comportamiento de las tasas de interés en México y en Estados Unidos, son muy similares; sin embargo, las tasas activas que cobran ambos países son muy diferentes, por lo que las empresas analizadas que realizan parte de sus ventas en moneda extranjera, el solicitar un crédito en otra divisa cuentan con una cobertura natural y mejores condiciones crediticias.

Otro factor relevante en la investigación fue el resultado neto que las empresas analizadas en cuestión obtuvieron en el periodo de depreciación del peso mexicano debido a que este resultado se vio afectado en el año de las crisis financieras.

Conclusiones

Se encontró que el comportamiento de las tasas de interés entre México y Estados Unidos tuvieron una correlación muy alta; sin embargo, el diferencial entre ambas es significativo. Además, las empresas analizadas en la muestra accedieron también a financiamiento; analizando la correlación de las variables de exportación y tipo de cambio, se observó, en términos generales, una relación directa.

Finalmente, se concluye que, de acuerdo con el *objetivo* sobre analizar el impacto de las fluctuaciones cambiarias en las principales empresas exportadoras del mercado bursátil, se encontró que de las empresas analizadas adquirieron créditos a largo plazo en el periodo analizado, también se constató que un porcentaje mínimo de las empresas lograron obtener ganancias cambiarias por las fluctuaciones cambiarias debido a que una parte de sus insumos son importados incrementando el costo de sus productos, lo que coincide con las investigaciones de Plascencia (2012), ya que la volatilidad en los tipos de cambio es un tema crucial y trascendental por todas las transacciones, negociaciones y operaciones que se efectúan en moneda extranjera, específicamente en el mercado mexicano.

Y de acuerdo con la *pregunta de investigación*: ¿cuál ha sido el impacto de las variaciones del tipo de cambio, tasas de interés e importaciones en las exportaciones en México?, se concluye que las variaciones del tipo de cambio tuvieron una correlación directa con las exportaciones y que las variables de tasas de interés, exportaciones e importaciones tuvieron una correlación directa, así como en el rendimiento de las empresas analizadas en la muestra de 1993 a 2016, lo que coincide con las investigaciones de Valderrama, Ríos y Neme (2011), quienes señalan que en el marco de la globalización económica, reflejada por fluctuaciones de corto plazo, México se ha consolidado como importante proveedor de exportaciones para los mercados internacionales, particularmente para el de Estados Unidos.

Recomendaciones

Se recomienda, para futuras investigaciones, realizar estudios que analicen el tipo de cambio peso/dólar, las tasas de interés, exportaciones e importaciones en México otros indicadores económicos como: la inflación, el PIB, ampliando el periodo de análisis de la información y comparando los datos con otros países.

Bibliografía

Banco de México (2009), *Regímenes cambiarios en México a partir de 1954*, recuperado el 6 de mayo del 2019 de: <https://www.bancomex.mx>

- banxico.org.mx/mercados/d/%7BC260B142-835E-2F6B-D7BD-3C9E182BB8B9%7D.pdf
- (2019), *¿Qué es el tipo de cambio?*, recuperado el 10 de junio del 2019 de: http://educa.banxico.org.mx/banco_mexico_banca_central/sist-finc-tipo-cambio.html
- Cuevas, V. (2010), “México: Dinámica de las exportaciones manufactureras”, *Revista CEPAL*, vol. 102.
- Hernández, S. R.; Fernández, C. C. y Baptista, L. P. (2010), *Metodología de la investigación*, McGraw-Hill.
- Kozikowski, Z. Z. (2013), *Finanzas internacionales*, McGraw-Hill.
- Lefcovich, L. M. (2009), *El Kaizen y las exportaciones*, Córdoba: El Cid Editor.
- Ortiz, G. y Solís, L. (1980), *Tipos de cambio flotantes y desliz cambiario: Las experiencias de algunos países en desarrollo*, Banco de México, vol. 17.
- Plascencia, C. T. N. (2012), “Valor en riesgo utilizando cópulas financieras: Aplicación al tipo de cambio mexicano”, *Revista Contabilidad y Negocios*, vol. 7.
- Simoës, A.; Landry, D. e Hidalgo, C. (2015), *The observatory of economic complexity*, Cambridge.
- Valderrama, S. A. L.; Ríos, H. y Neme, C. O. (2011), *Exportaciones manufactureras mexicanas: Comercio intraindustrial y tecnología*, Ciudad de México: Plaza y Valdés Editores.

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO SOBRE LA NUEVA REFORMA ENERGÉTICA PARA EL CASO MEXICANO 2019: MÉXICO-PEMEX Y SU APUESTA POR LA PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO LIGERO

Ángeles Montserrat Govea Franco¹
Miguel Ángel Oropeza Tagle²
Virginia Guzmán Díaz de León³

Resumen

El petróleo, también conocido como el oro negro, sigue siendo, a través de los años, uno de los principales motores para las economías de países petroleros. En México, la caída de su producción en la última década es abismal y ha tenido un impacto directo en las finanzas nacionales, viéndose afectada su balanza comercial, así como el presupuesto público.

En el presente estudio se analiza la producción total de petróleo en la última década 2009-2019 por parte de Petróleos Mexicanos (Pemex), así como el comportamiento de su rentabilidad y su participación, no sólo en el presupuesto público sino también en el abastecimiento del mercado nacional de gasolina; comparándose con las expectativas que se pretenden lograr a partir de la nueva propuesta por parte del gobierno federal para sacar de la crisis inminente en la que se encuentra Pemex. Se considera como hipótesis que el incremento de producción de crudo ligero no es el factor más determinante para mejorar la rentabilidad de dicha empresa. La metodología utilizada es descriptiva y explicativa, a través del análisis comparativo de datos y tendencias en series de tiempo, analizando el comportamiento que tienen las variables a través de los años, así como la participación que tienen en el presupuesto público y la rentabilidad financiera propia de la firma. Los resultados obtenidos muestran que la propuesta para producir más petróleo ligero no

¹ Profesora de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

² Profesor de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

³ Profesora de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

pronostica ser la mejor oferta para el mejoramiento financiero y económico de Pemex, dejando un tanto endeble las actuales transformaciones para esta dependencia.

Palabras clave: producción de petróleo, rentabilidad, Pemex.

Abstract

Oil, also known as black gold, remains, over the years, one of the main engines for oil economies. In Mexico, the fall in its production over the past decade is abysmal and has had a direct impact on national finances, affecting its trade balance as well as the public budget.

This study analyses the total oil production in the last decade 2009-2019 by Petróleos Mexicanos (Pemex), as well as the behavior of its profitability and its participation, not only in the public budget but also in the supply of the domestic gasoline market; comparing itself to the hopes that are intended to be achieved from the new proposal by the federal government to remove from the impending crisis in which Pemex finds itself. It is considered as a hypothesis that the increase in the production of light crude oil is not the most decisive factor in improving the profitability of that company. The methodology used is descriptive and explanatory, through the comparative analysis of data and trends in time series, analyzing the behavior of variables over the years, as well as their participation in the public budget and the financial profitability of the firm. The results show that the proposal to produce more light oil does not predict to be the best offer for Pemex's financial and economic improvement, leaving the current transformations for this dependency somewhat entible.

Keywords: oil production, profitability, Pemex.

Introducción

La importancia de la producción petrolera a nivel mundial es de gran importancia debido a que es una materia prima que permite obtener diversos productos de uso cotidiano, como lo son los materiales hechos con plástico, la gasolina, diésel, entre otros, por tal motivo es que a nivel internacional los países se enfocan en incrementar sus niveles de productividad petrolera y así poder incrementar sus finanzas nacionales.

México no es la excepción, a lo largo de los años ha desarrollado refinerías y su producción, llevándolo hoy en día a ubicarse como el 12 producto de crudo en el mundo por país, pero que en años atrás estaba ubicado en el lugar 8 a nivel mundial; es evidente que su lugar de posicionamiento cada vez

va más en bajada y, por lo tanto, esto ha traído consecuencias a la baja de sus resultados en utilidades y aportaciones a las finanzas nacionales.

Debido al contexto que se vive hoy en día en el sector petrolero y la importancia que tiene para las aportaciones de las finanzas públicas, el presente estudio se desarrolla con la finalidad de analizar las variables de rentabilidad financiera, productividad y las aportaciones que hace al presupuesto público, comparando con los objetivos de la reforma energética del 2013 y el Plan de Negocios de Pemex 2019.

Planteamiento del problema

Es de conocimiento público que México es un país petrolero, en el cual, a través de los años, se han realizado diversos cambios en materia energética con el afán de organizar e incrementar su rentabilidad petrolera, por ejemplo, una de las más recientes es la llevada a cabo durante el año 2013, en la cual se enfocaron a la exploración de nuevos yacimientos de petróleo para así incrementar su producción en barriles de crudo (ITESM, 2016); sin embargo, el nuevo enfoque que el actual mandatario de la nación ha dado a esta reforma es la construcción de una nueva refinería, con esto pretende cumplir el desabasto de gasolina que hay en el país, esto a través de la firma petrolera mexicana Pemex (*The New York Times*, 2019).

Ahora bien, considerando lo anterior, el motivo por que el Estado ha volteado a ver hacia Pemex y ha hecho énfasis en reformar su estructura financiera y constitutiva, es debido a que su comportamiento financiero ha estado cayendo año con año, registrando pérdidas y bajas en su producción de barriles de crudo; para comprender mejor este punto, basta con comparar el número de barriles de crudo que en promedio producía diariamente en el año 2009, los cuales eran 2,601 mbd, y los cuales pasaron a ser 1,833 mbd en el 2018, es decir, su producción de crudo cayó 29.53%, tomando como año base el 2009, durante este periodo (Pemex, 2019).

En este mismo orden de ideas, su nivel de rentabilidad financiera, la cual está medida considerando las utilidades netas que arrojan los estados financieros consolidados de la empresa petrolera, también han registrado pérdidas, de manera precisa, durante el periodo 2009 al 2018, sólo se han registrado pérdidas, es decir, los números están en negativo, pasando de un total de -\$94,662 MXN millones de pérdida neta en el 2009, a -\$180,420 MXN millones de pérdida para el año 2018, es decir, una tasa de decrecimiento de -90.59% durante el periodo analizado (Pemex, 2019).

Por tales motivos, no sorprende el hecho de que el ente regulador encargado de velar por el bienestar de las finanzas públicas, el cual es el gobierno, esté preocupado por mejorar la producción de la empresa petrolera y, por ende, las finanzas de ésta; sin embargo, a raíz de la inminente crisis por la

que pasa la firma de petróleo mexicana resulta interesante el análisis sobre si el enfoque de la reforma energética y la apuesta por la construcción de una nueva refinería son las mejores opciones para la mejora de la rentabilidad financiera de Pemex.

Es así como se desprenden las siguientes preguntas y objetivos de investigación, los cuales tienen como finalidad orientar el presente análisis descriptivo sobre la situación de rentabilidad y producción de Pemex y los enfoques de la reforma energética y la construcción de una nueva refinería.

Objetivos

Analizar el comportamiento de los niveles de producción de crudo y rentabilidad de la firma Pemex y sus aportaciones al presupuesto público de México.

1. Realizar un análisis del comportamiento de la producción de crudo de la firma Pemex.
2. Realizar un análisis del comportamiento de la rentabilidad de la firma Pemex.
3. Realizar un análisis del comportamiento de las aportaciones de Pemex al presupuesto público de México.

Hipótesis

El comportamiento de los niveles de la producción de crudo de petróleos mexicanos y su rentabilidad tiene relación positiva con las aportaciones del presupuesto público del país.

Preguntas de investigación

Considerando la situación presentada en el planteamiento del problema es razonable cuestionarse lo siguiente:

1. ¿Cuál es el comportamiento de la producción de crudo de la firma Pemex?
2. ¿Cuál es el comportamiento de la rentabilidad de la firma Pemex?
3. ¿Cuál es el comportamiento de las aportaciones de Pemex al presupuesto público de México?

Justificación

El presente trabajo de investigación está desarrollado en la temática del sector petrolero en México y las finanzas nacionales, en específico las comprendidas al presupuesto público del país y a la firma petrolera Pemex. La relevancia

en el presente estudio radica en la importancia que tiene la empresa Pemex para las aportaciones del presupuesto público del país y, por ende, para la ciudadanía.

Asimismo, se desprende de la pertinencia de la investigación, la cual se basa en el hecho de que, como se mencionó en apartados anteriores, se han implementado cambios para el sector petrolero del país, como la Reforma Energética del 2013 y la implementación del plan para la construcción de una nueva refinería en el 2019, lo cual no deja en claro si mediante esto se podrá lograr el rescate financiero de Pemex, por tal motivo resulta interesante hacer estudios que analicen la situación actual para poder entender de mejor manera los cambios en Pemex y la situación actual en cuanto al contexto petrolero se refiere.

A partir del análisis descriptivo del presente estudio se pretende contribuir a la base del conocimiento sobre el sector petrolero mexicano en años actuales tomando en consideración los cambios hechos a la firma petrolera mexicana y lo relevante de sus aportaciones al presupuesto público, aunado a esto, se sugiere, como futura línea de investigación, un estudio comparativo del antes y después de la implementación de la nueva refinería, o bien un comparativo financiero midiendo los resultados financieros que se dieron a partir de la Reforma 2013.

Marco teórico

Pemex está catalogada como una empresa productiva del Estado, cuya propiedad es exclusiva del gobierno federal, con una personalidad jurídica y patrimonio propios, además está estipulado que gozará de autonomía técnica, operativa y de gestión (Diario Oficial de la Federación [DOF], 2014). Está regida por su Ley de Petróleos Mexicanos, la cual, en su artículo 4, menciona que su fin es el desarrollo de actividades empresariales, económicas, industriales y comerciales en términos de su objeto, generando valor económico y rentabilidad para el Estado Mexicano como su propietario, así como actuar de manera transparente, honesta, eficiente, con sentido de equidad y responsabilidad social y ambiental, y procurar el mejoramiento de la productividad para maximizar la renta petrolera del Estado y contribuir con ello al desarrollo nacional. Además, en su artículo 5 estipula que Pemex tiene por objeto llevar a cabo, en términos de la legislación aplicable, la exploración y extracción del petróleo y de los carburos de hidrógeno sólidos, líquidos o gaseosos, así como su recolección, venta y comercialización (DOF, 2014).

En esta misma ley se detallan las actividades que Pemex podrá llevar a cabo, las cuales se conforman por las siguientes: refinación, transformación, transporte, almacenamiento, distribución, venta, exportación e importación de petróleo e hidrocarburos, así como los productos que se obtengan de su refinación o procesamiento y sus residuos, y la prestación de servicios

relacionados con dichas actividades; el procesamiento de gas y las actividades industriales y comerciales de la petroquímica; el desarrollo y ejecución de proyectos de ingeniería, investigación, actividades geológicas, geofísicas, supervisión, prestación de servicios a terceros y todas aquellas relacionadas con la exploración, extracción y demás actividades que forman parte de su objeto, a precios de mercado; la investigación, desarrollo e implementación de fuentes de energía distintas a las derivadas de los hidrocarburos que le permitan cumplir con su objeto, así como la generación y comercialización de energía eléctrica conforme a las disposiciones aplicables; la investigación y desarrollo tecnológicos requeridos para las actividades que realice en las industrias petrolera, petroquímica y química, la comercialización de productos y servicios tecnológicos resultantes de la investigación y, por último, la formación de recursos humanos altamente especializados (DOF, 2014).

La reforma energética fue promulgada el 20 de diciembre del año 2013, por el entonces presidente Enrique Peña Nieto, esta reforma fue conocida también como el Pacto Pro México, la cual implicó que cambiaran las reglas de operación de la industria petrolera, a su vez se cambiaron las leyes constitucionales en materia energética con la finalidad de modernizar la forma de actuar de la firma, y de este modo poder generar mejor y mayor inversión en la producción de crudo mexicano (Pemex, 2018).

Esta reforma sostuvo ciertas implicaciones, las cuales están comprendidas por las modificaciones constitucionales en materia de energía, cuyo objetivo se basó en reestructurar el diseño o marco institucional del sector energético de México, algunos de estos cambios incluyeron la creación de mecanismos más flexibles de participación entre Pemex y otras empresas, una mayor disponibilidad de gas natural, establecimiento de competencia entre participantes del mercado de hidrocarburos con supervisión de órganos reguladores y procesos claros y transparentes para la participación de todos los actores en los mercados de hidrocarburos y eléctrico (ITSEM, 2016).

Como consecuencia, después de esta reforma se realizó la Política Energética Nacional, a través de la cual se destacan seis compromisos para la reactivación de Pemex, a entenderse de la siguiente manera: incrementar la inversión pública para producir con urgencia más petróleo, gas y energía eléctrica; rehabilitar las seis refinerías e iniciar a la brevedad la construcción de una nueva refinería en Dos Bocas, Paraíso, Tabasco para incrementar de manera significativa la producción de gasolinas, convertir en delito grave y sin derecho a fianza el robo de combustible, no usar métodos de extracción de materias primas que afecten la naturaleza y agoten las vertientes de agua, incrementar la disponibilidad de materia prima e iniciar la operación de la planta de fertilizantes de Coatzacoalcos Veracruz, y por último crear un corredor económico y comercial en el Istmo de Tehuantepec para comunicar Asia y la Costa Este de Estados Unidos de América (Pemex, 2019).

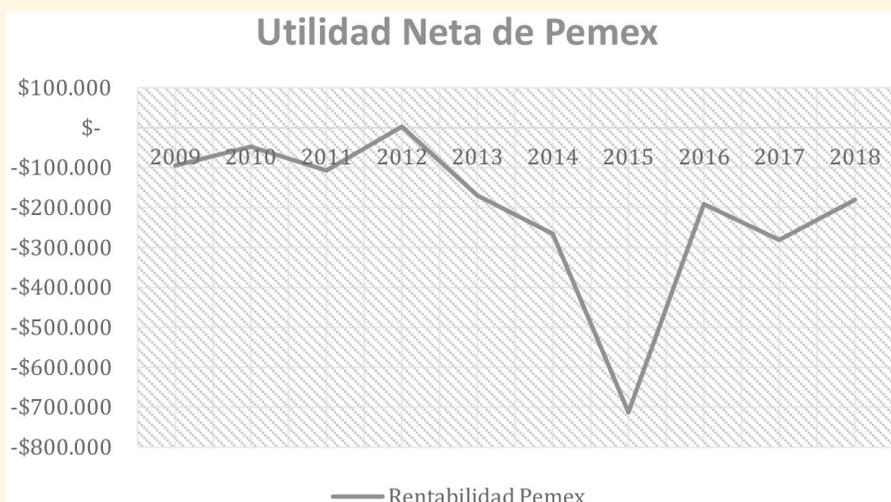
Metodología

El alcance de investigación del presente estudio se basa en la ruta cuantitativa centrándose en una investigación descriptiva, ya que tiene como finalidad especificar propiedades, conceptos y variables en un contexto determinado (Hernández Sampieri y Mendoza Torres, 2019). De tal manera que el presente trabajo se enfoca al análisis del comportamiento de las variables comprendidas por la producción de petróleo crudo, el rendimiento financiero y las aportaciones de Pemex, todo dentro del sector petrolero de México, así como los niveles de aportación al presupuesto público del país.

Análisis y discusión de resultados

En primera instancia se aborda el análisis de la situación financiera de Pemex, esta variable se mide a partir de la utilidad neta emitida por los estados de resultados consolidados de la empresa. En la gráfica 1 se muestra su desempeño comprendido durante el periodo 2009-2018.

GRÁFICA 1. COMPORTAMIENTO DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE PEMEX EN MXN MILLONES



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Pemex 2019.

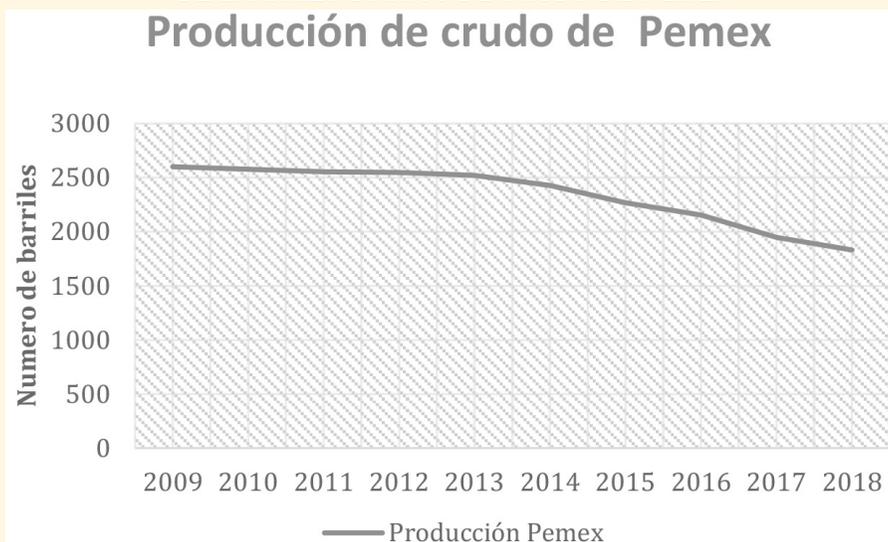
Es así como se puede observar la realidad sobre cómo se han comportando las utilidades de la empresa petrolera; como es notorio, desde el año 2009 ha registrado pérdidas, es decir, completamente en números negativos registrando una caída del 90.59%, y que los cuales pueden ser observables también en números absolutos como se muestran en la tabla 1.

TABLA 1. COMPORTAMIENTO DE LA RENTABILIDAD DE PEMEX EN MXN MILLONES

Año	Rentabilidad Pemex
2009	-\$94,662
2010	-\$47,463
2011	-\$106,942
2012	\$2,600
2013	-\$170,059
2014	-\$265,543
2015	-\$712,567
2016	-\$191,144
2017	-\$280,851
2018	-\$180,420

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Pemex 2019.

En otras palabras, es claro el panorama donde deja en visto que las pérdidas financieras son aún mayores año con año, y a esto se le suma el escenario donde la producción de crudo también va en caída; para poder observar la siguiente variable de producción de crudo se utilizaron las cifras dadas en los reportes anuales consolidados por parte de la empresa Pemex en su página oficial, en el apartado de producción de crudo, donde se especifica su producción promedio trimestral y anual, que para fines de este análisis se tomó el promedio de producción de barriles diarios de crudo anualmente para el periodo 2009-2018, el cual se da a conocer en la gráfica 2.

GRÁFICA 2. COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE BARRILES DIARIOS DE CRUDO DE PEMEX

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Pemex 2019.

En este sentido, la baja en la producción también ha tenido un descenso; es decir, una baja de 29.53%, y lo cual puede ser visto a través de números absolutos también en la tabla 2, la cual muestra el total de número de barriles de crudo producidos diariamente en promedio durante cada año señalado.

TABLA 2. COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE CRUDO DE PEMEX (MBD)

Año	Producción de barriles de crudo diarios
2009	2,601
2010	2,576
2011	2,553
2012	2,548
2013	2,522
2014	2,429
2015	2,267
2016	2,154
2017	1,948
2018	1,833

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Pemex 2019.

Ahora bien, después de describir las dos variables anteriores de producción y rentabilidad de Pemex, deja en claro que no está en su mejor etapa, y esto, por consecuente, tiene repercusiones en el presupuesto público, lo que está fundamentado en el hecho de cómo se marca en la Ley de Ingresos de la Federación (LIF), Pemex destina aportaciones para la conformación del gasto público, el cual es la base para la conformación del presupuesto público (DOF, 2019). Tal comportamiento ha significado que las aportaciones que hizo Pemex en el año 2007 representaron 32.17% respecto del total recaudado para el presupuesto público del país, mientras que para el 2017 representaron 11.4%, lo que deja en visto la clara caída en participación a los ingresos presupuestales y el descenso de las utilidades en el sector petrolero mexicano (Govea Franco; Oropeza Tagle; Macías Acosta y Martín Rodríguez, 2018).

Para resumir, lo anterior planteado, comprendido por la caída de utilidades de Pemex, su baja en producción de barriles de crudo, y su cada vez menos participación dentro de los ingresos presupuestales de la Nación, resalta la necesidad de un cambio para mejorar su rentabilidad financiera, para lo que el Estado ha realizado la reforma energética llevada a cabo en el año 2013 y la decisión de construir una nueva refinería para incrementar su productividad; sin embargo, ¿son realmente las mejores soluciones para poder sacar de la crisis a Pemex?, para poder hacer un análisis del escenario planteado se tomó en consideración los resultados arrojados por un estudio enfocado a medir los factores determinantes de la rentabilidad de la empresa de Pemex, el cual explicó 73.3% la situación de la firma, y determinó que hay tres variables, de las cuales tienen gran injerencia en la rentabilidad de Pemex, como el precio del barril de crudo, el total de los activos y el total de las exportaciones. Es así que a partir de esos resultados obtenidos infieren que la baja en las utilidades de la firma es debido a que los aumentos del precio del crudo afecta negativamente a su rentabilidad, por su parte, el total de activos mostró tener una relación positiva, lo que permite conocer que mientras más grande sea la compañía, ésta será más rentable y, por último, las exportaciones manifestaron una relación positiva también, en otras palabras, mientras mayor sea el número de exportaciones que realice la empresa mayores serán sus utilidades (Govea Franco, Macías Acosta y Oropeza Tagle, 2018).

Conclusiones

La situación por la que atraviesa la empresa Pemex es crítica, ya que se ha registrado con números en rojo, es decir, la pérdida en utilidades neta es cada vez mayor, aunado a esto, se han aplicado diferentes estrategias, como lo fue en primera instancia la reforma en materia energética llevada a cabo en el 2013, y ahora, para el presente año se ha desarrollado la política energética nacional, el punto en común que tienen ambas, es la mejora de la firma

petrolera, pero si se compara con la realidad, la primera puede inferirse que no ha tenido mucho éxito, o bien que probablemente para poder ver resultados mayores y mejores sea necesario un estimado de tiempo a largo plazo; por otro lado, tomando en consideración el estudio realizado para medir cuál de los factores tiene más injerencia en los niveles de rentabilidad de la empresa, los resultados muestran que lo que más influye es el precio de la mezcla de crudo por barril, y para el cual no se tiene control debido a que éste se calcula por el libre juego de oferta y demanda internacional; en segundo plano se observó que las exportaciones y el nivel de los activos también tiene fuerte relación con los niveles de mejora en rentabilidad, en este punto podría decirse que si se construye una nueva refinería, como se planteó en el nuevo plan de negocios de Pemex, podría beneficiar a la empresa, ya que se incrementarían los activos, pero habrá que analizar de dónde se toman los fondos para su realización y de que no se incrementen los pasivos, ya que el efecto podría ser negativo a la larga.

Recomendaciones

Tomando en consideración los puntos de manera conclusiva del apartado anterior, se recomienda seguir con el análisis aquí planteado, es decir, realizar una mayor profundidad en la descripción y comparación de la firma petrolera Pemex, y las mejoras realizadas tanto en la reforma 2013 como en el plan de negocios por parte del nuevo gobierno, todo con la finalidad de ayudar a contribuir al conocimiento financiero y el contexto petrolero del país, ya que, como se ha mencionado, es de interés público que México cuente con mejores finanzas petroleras.

Bibliografía

- Govea Franco, A. M.; Macías Acosta, R. y Oropeza Tagle, M. Á. (2018), *Rentabilidad de Petróleos Mexicanos: determinantes y discusiones sobre el presupuesto público*, RAN, 47-60.
- Govea Franco, A. M.; Oropeza Tagle, M. Á.; Macías Acosta, R. y Martín Rodríguez, A. (2018), “Comportamiento de los ingresos petroleros y tributarios en el presupuesto federal”, *Academia Journals*, 1427-1432.
- Hernández Sampieri, R. y Mendoza Torres, C. P. (2019), *Metodología de la Investigación*, McGraw-Hill.
- ITESM (31 de diciembre de 2013), *La reforma constitucional en materia de energía*, México.
- (2016), *La reforma energética de México y sus oportunidades*. México.
- ITSEM (2016), *Implicaciones de la reforma constitucional en materia de energía*, México.

- Pemex (10 de abril de 2018), *Gobierno corporativo*, obtenido de: <http://www.pemex.com/acerca/gobierno-corporativo/Paginas/default.aspx>
- (2019), *Plan de negocios de Petróleos Mexicanos 2019-2023*, México: Cámara de Diputados.
- (2019), *Petróleos Mexicanos. Estados financieros*, obtenido de: https://www.pemex.com/acerca/informes_publicaciones/Paginas/default.aspx
- (2019), *Petróleos Mexicanos. Finanzas*, obtenido de: <https://www.pemex.com/ri/finanzas/Paginas/resultados.aspx>
- Ramírez-Cendrero, J. M. y Pérez, M. J. (2017), “Oil fiscal regimes and national oil companies: A comparison between Pemex and Petrobras”, *Energy Policy*, 101, 473-483.
- The New York Times* (2019), *NY Times*, obtenido de: <https://www.nytimes.com/es/2019/05/10/refineria-dos-bocas-amlo/>
- Woraphon, W. y Termkiat, K. (2012), “Oil Prices and Profitability Performance: Sector Analysis”, *SciVerse ScienceDirect*, 40, 763-767.

CAPÍTULO 4

ESTRATEGIA DE SUSTENTABILIDAD DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES Y SUS PRINCIPALES RESULTADOS DE 2013 A 2017

Brenda Isabel Pérez Méndez¹
Felipe de Jesús Salvador Leal Medina²
Alfonso Martín Rodríguez³

Resumen

De acuerdo con Vives y Peinado (2011) una nueva visión en el mundo financiero propone la canalización de inversiones de acuerdo con los valores personales del inversionista, a las que responde el mercado para satisfacer dicha demanda relacionando lo económico con lo sustentable. Por lo anterior, se planteó como *objetivo* analizar la estrategia de sustentabilidad de la BMV y sus principales resultados de 2013 a 2017 mediante el *método* de investigación cuantitativo de tipo no experimental longitudinal a partir de los informes anuales de la BMV de 2013 a 2017. *Resultados*, comparación de los principales resultados obtenidos en los ejes: económico, de gobierno corporativo, social y ambiental. *Conclusiones*, se observó la incorporación de la estrategia de sustentabilidad de la BMV a partir de su misión, visión, valores y estructura organizacional comparando sus resultados: económicos, de gobierno corporativo, social y ambiental de 2013 a 2017. Considerando como *limitaciones* el número de años analizados, así como la complementación de los resultados obtenidos en los informes anuales de 2013 a 2017 publicados por la BMV con los reportes de sustentabilidad de ese mismo periodo.

Palabras clave: estrategias, sustentabilidad, BMV.

¹ Profesora de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

² Profesor de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

³ Profesor de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Abstract

According to Vives y Peinado (2011) a new vision in the financial world proposes the channeling of investments according to the personal values of the investor, to which the market responds to meet that demand by relating the economic with the sustainable. The objective was therefore to analyze the sustainability strategy of the BMV and its main results from 2013 to 2017 through the method of quantitative research of a longitudinal non-experimental type from the annual reports of the BMV from 2013 to 2017. Results, comparison of the main results obtained in the axes: economic, corporate, social and environmental governance. Conclusions, the incorporation of the BMV's sustainability strategy from its mission, vision, values and organizational structure was observed by comparing its results: economic, corporate, social and environmental governance from 2013 to 2017. Considering as limitations the number of years analyzed, as well as the complementation of the results obtained in the annual reports of 2013 to 2017 published by the BMV with sustainability reports of the same period.

Keywords: *strategies, sustainability, BMV's.*

Introducción

De acuerdo con Vives y Peinado (2011) los mercados financieros, desde el punto de vista económico, no han sufrido grandes cambios, pues quienes demandan financiamiento buscan crédito o capital al costo menor posible, mientras que quienes generan ahorro buscan inversiones que maximicen su rentabilidad a la par de la seguridad y baja volatilidad, lo cual depende de la aversión al riesgo que posea el inversionista.

Sin embargo, una nueva visión en el mundo financiero propone la canalización de inversiones alineadas de acuerdo con los valores personales del inversionista, a las cuales responde el mercado para satisfacer dicha demanda a través de una mayor incorporación de factores y formas de medición del riesgo, así como de los respectivos impactos asociados a ellos. Implicando, por tanto, una nueva manera de relacionar lo económico con lo sustentable a partir del concepto “finanzas sustentables”, satisfaciendo la demanda del mercado e incluso liderando el desarrollo de nuevos mercados, anticipándose, en algunos casos, a la demanda (Vives y Peinado, 2011).

Lo anterior a partir de tres dimensiones, de acuerdo con Mejía y Ceballos (2016), considerando las conclusiones a las que llegaron Mejía y Montes (2012) en su artículo “Análisis de los conceptos de capital, mantenimiento de este y su relación con la riqueza ambiental”, que consideran que la contabilidad debe tener tres modelos contables: *ambiental, social y económico,*

con el mismo número de dimensiones de la contabilidad, de acuerdo con los tipos de riqueza que la organización genera, acumula y sostiene de manera integral. En este sentido, Mejía, Mora y Montes (2013) concluyeron en su artículo “Adscripción de la contabilidad en la estructura general del conocimiento” que la teoría tridimensional de la contabilidad presenta una visión holística e integral, en la cual la ciencia contable debe dar cuenta de la dimensión ambiental, social y económica, en donde el aspecto económico no necesariamente es el más importante.

Planteamiento del problema

Por lo anterior, Vives y Peinado (2011) plantean que el análisis que realizan los inversionistas, así como las empresas que buscan u otorgan financiamiento, debe ser con una nueva mira incorporando a su actividad el análisis de las prácticas responsables, ya que pueden ayudar a reducir el costo del capital de las empresas a través de una menor percepción del riesgo por parte de los proveedores de capital, entre los que se encuentran accionistas y financistas, así como mejores precios por acción o menor costo de financiamiento.

Además, se destaca en la figura 1 que de la interacción de los aspectos económico, ambiental y social se observan nuevos temas que se incorporan a la gestión y análisis de riesgos del negocio a partir de una perspectiva integral del éxito y sostenibilidad de la empresa en el tiempo, dando lugar a un análisis más completo y con mayor detalle de la complejidad que representa la empresa con la finalidad de satisfacer los múltiples intereses sociales en búsqueda de su legitimidad (Vives y Peinado, 2011).

FIGURA 1. ÁREAS DE LA SUSTENTABILIDAD



Fuente: Adaptación: Vives y Peinado, 2011.

Por lo anterior, Vives y Peinado (2011) destacan que la empresa socialmente responsable (ESR) es aquella organización que se concibe como un actor social que gerencia su actividad respecto a las dimensiones económica, social y ambiental atendiendo los intereses de sus grupos con los cuales interactúa, entre los que se encuentran accionistas, empleados, proveedores, clientes, el Estado y la comunidad en la cual se encuentra inserta.

En donde la obtención de financiamiento juega un papel importante en la sustentabilidad corporativa de la empresa, debiendo analizar los flujos, años y rendimientos obtenidos, que al considerar las expectativas de los grupos de interés crean relaciones a largo plazo, con menores riesgos de “insustentabilidad”, lo que implica que dichas empresas sean vistas como empresas más seguras, lo cual debería traducirse a tasas de descuentos menores y, por tanto, en un aumento en su valor presente (Vives y Peinado, 2011).

Además de los incrementos en sus ingresos al encontrar oportunidades de negocios sustentables, como en el caso de la ecoeficiencia, las energías renovables, entre otros, en los cuales se incrementan sus ingresos, mediante la captación de nuevos mercados o por el mantenimiento de los clientes que utilizan en su decisión de compra criterios sustentables, que también se refleja en un aumento en el valor presente (Vives y Peinado, 2011).

Cabe señalar que un elemento condicionante del desarrollo de mecanismos financieros es el desarrollo de índices y medidas de comparación, al permitir una mejor evaluación positiva o negativa de las inversiones disponibles, reflejando la profundidad de los mercados de capitales, así como la generación y mantenimiento del ahorro público. Por lo que la mayoría de las bolsas de valores primero tienen una profundidad interna menor respecto a la generación de valor o representatividad del PBI del país. En donde la falta de profundidad se puede ver agravada por la poca movilidad o capacidad de inversión cruzada entre bolsas de la región, debido a las limitantes existentes para que los inversionistas institucionales puedan salir de sus fronteras en la mayoría de los países; así como la disparidad entre el ahorro y pensión privado o público, condicionando el desarrollo y confianza de los mercados de ahorro e inversión (Vives y Peinado, 2011).

En este sentido, en el tema de estrategia se destaca la importancia de evaluar la necesidad de diseñar nuevos productos relacionados con la sustentabilidad, como fondos de inversión, financiamiento de energías renovables, así como el incremento de la inclusión social mediante la bancarización, relacionando la comunicación institucional con la visión de sustentabilidad, de forma consistente entre el mensaje y su acción (Vives y Peinado, 2011).

Mientras que en el aspecto operacional se pretende buscar metodologías de evaluación de riesgos de empresas, así como de proyectos considerando los elementos de la sustentabilidad incorporando en los procesos los temas sociales, ambientales y de emisión de bonos de carbono (Vives y Peinado, 2011).

En tanto que para el fortalecimiento institucional, es importante analizar el aumento significativo y generalizado del entrenamiento y sensibilización en temas sustentables para diseminar el conocimiento a través de una actitud proactiva de comparación con instituciones internacionales para un mejor posicionamiento competitivo, con el compromiso de reportar su gestión a través de reportes de sustentabilidad, de acuerdo con estándares internacionales como en el caso del Global Reporting Initiative, que complemente los estados financieros tradicionales (Vives y Peinado, 2011).

Objetivo

Analizar la estrategia de sustentabilidad de la BMV y sus principales resultados de 2013 a 2017.

Pregunta de investigación

Por lo anterior, se plantea como pregunta de investigación: De acuerdo con su estrategia de sustentabilidad, ¿cuáles son los principales resultados obtenidos por la BMV de 2013 a 2017?

Justificación

Por lo que Vives y Peinado (2011) concluyen que hace falta analizar evidencia empírica que asocie los criterios ambiental, social y de gobierno corporativo con los rendimientos financieros, ya que el alcance de las responsabilidades en las instituciones financieras de los países emergentes se está ampliando, al pasar de la protección ambiental a la consideración de aspectos sociales, hacia el camino de las finanzas sustentables, en donde los desafíos para Latinoamérica se refieren a los aspectos estratégicos, operacionales y de fortalecimiento institucional, los cuales pueden derivar en un aumento del valor patrimonial de la empresa, así como un cambio de cultura en la forma de hacer negocios, contribuyendo al mejor desarrollo de los mercados a través de una visión sustentable.

Marco de referencia

Estrategia de sustentabilidad

De acuerdo con Vives y Peinado (2011) la estrategia es la manera en que una organización se relaciona con su entorno para garantizar su supervivencia y crecimiento mediante el cumplimiento de su misión en la sociedad. En donde la importancia de la función relacional de la empresa aparece en los grupos

de interés como actores fundamentales para su existencia y crecimiento, aludiendo a la licencia social que la empresa adquiere por parte de la sociedad en la proporción que la ciudadanía corporativa genere mayores beneficios que impactos negativos a raíz de las externalidades que se generan por su operación.

Cabe señalar que la estrategia de Responsabilidad Social Empresarial considera como punto de partida las demandas de los grupos de interés, en búsqueda de resultados en la “triple línea básica”, económicos, sociales y medioambientales mediante sistemas de gestión integral, mediante la innovación y mejora continua de las relaciones con los grupos que se interactúa, por lo que la gestión de calidad se extiende más allá de la atención al cliente, hacia los diversos grupos sociales, en la búsqueda de construir relaciones de largo plazo, respondiendo estratégicamente a sus intereses por medio de una “gestión responsable total” en la cual la empresa debe crear una visión y un cúmulo de valores que destaquen su responsabilidad central, articulando la estrategia corporativa mediante la participación y el diálogo con los grupos de interés, generando respuestas internas, en donde los trabajadores comprendan y asuman la responsabilidad de los impactos que la empresa genera, participando en el proceso de mejora continua, como se observa en la tabla 1 (Vives y Peinado, 2011).

TABLA 1. SIETE ELEMENTOS DE UN MODELO INTEGRADO DE GESTIÓN RESPONSABLE

Elementos	Enfoque	Relación con el desarrollo sostenible
1. Grupos de interés	Los grupos de interés influyen en la gestión empresarial y, a la vez, se ven influidos por la misma.	Se consideran las necesidades de las generaciones futuras y se reconoce la necesidad de desarrollar alianzas con grupos de interés clave.
2. Recursos	Se gestionan los recursos que proveen los grupos de interés (mano de obra, materia primas, entre otros).	Se consideran los costos del ciclo de vida de los recursos y se toma en cuenta la búsqueda de la eficiencia en el uso de dichos recursos.
3. Liderazgo	La alta gerencia provee de la orientación y de las condiciones necesarias para asegurar la continuidad de la empresa.	Se adopta una visión de largo plazo en el enfoque del negocio y se integran las perspectivas económica, ambiental y social en las políticas corporativas y en los procesos de decisión.



→ Continúa (Tabla...)

Elementos	Enfoque	Relación con el desarrollo sostenible
4. Procesos	Se desarrolla un conjunto de procesos que deben transformar los recursos en resultados que se adecuen a los requerimientos de los grupos de interés. Estos procesos deben ser planificados, implementados, operados, controlados y mejorados.	Se enfatiza en la búsqueda de eficiencia, en la necesidad de innovación y mejora continua.
5. Valores	La organización cuenta con un marco de principios, políticas y valores éticos que guían su operación y facilitan el desarrollo de una cultura sólida de compromiso con los grupos de interés.	Se resaltan los valores de equidad y diversidad y se desarrollan prácticas de negocio éticas.
6. Objetivos	Se construyen en el resultado directo de los valores y políticas de la organización, cubriendo un espectro amplio de dimensiones del desempeño.	Se establecen objetivos orientados al triple resultado (económico-social-ambiental), reconociendo la necesidad de compatibilizar los tres enfoques ante objetivos contrapuestos.
7. Resultados	Se diseñan indicadores de desempeño orientados a la satisfacción de los grupos de interés basados en aspectos como la calidad, el cuidado del medio ambiente, aspectos de salud y seguridad laboral y de responsabilidad social.	Se desarrollan indicadores que rompen el <i>statu quo</i> en la toma de decisiones.

Fuente: Adaptación Vives y Peinado, 2011.

Adicionalmente, Portales, García, Camacho y Arandía (2009) señalan que uno de los aspectos más importantes del análisis de una empresa

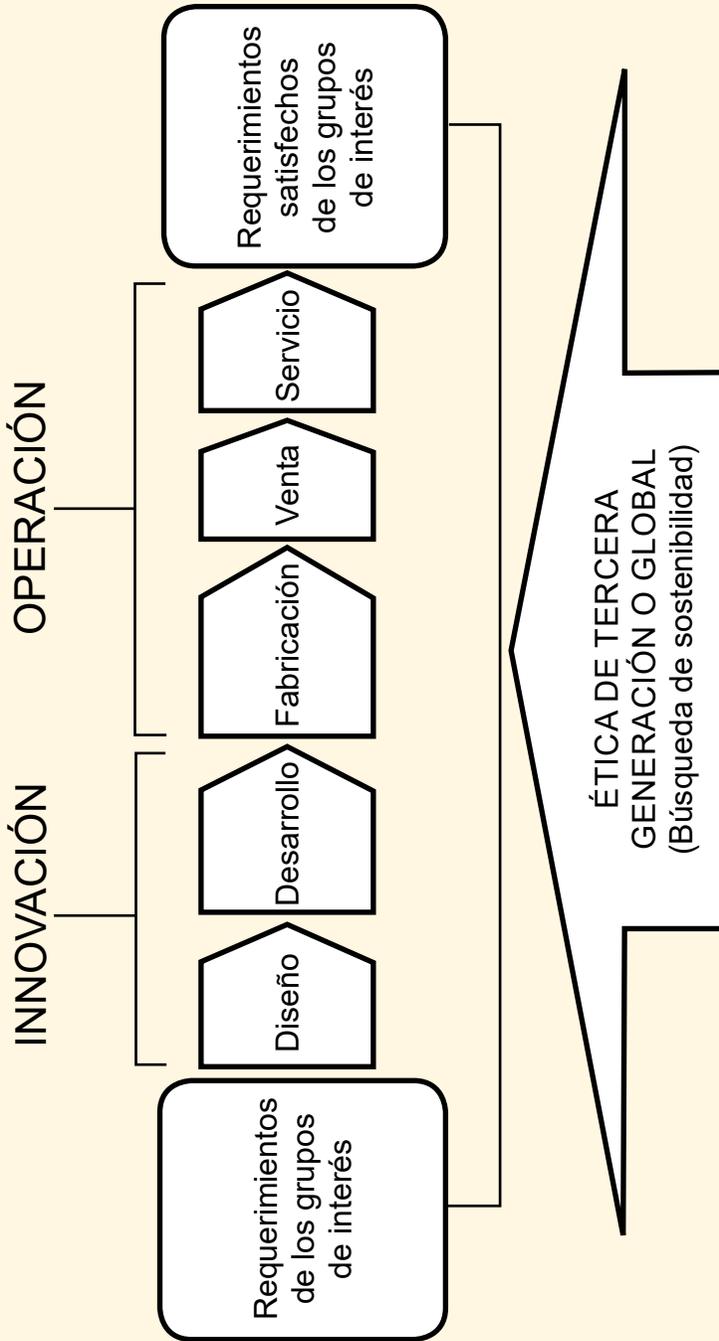
sustentable es la gestión global, que en conjunto con el liderazgo significativo, como elemento detonador de lo que sucede en la organización, además del conocimiento del modelo de negocio (Viedma, 2007) siendo necesario un sustento ético de tercera generación o global, el cual considere los beneficios a la empresa, a sus grupos de interés, además de preocuparse por los impactos que genera en el entorno, en búsqueda por medio de la investigación y el desarrollo de innovaciones que minimicen sus impactos negativos en el entorno. Por lo anterior, se denomina ética de tercera generación a aquella que busca que tanto las relaciones como el control de los impactos se den de forma sistémica y global, pensando no sólo en lo local sino en el mundo en general (Viedma, 2007).

Además, Portales, García, Camacho y Arandía (2009) explican que la ética de tercera generación recibe su nombre debido a que hay tres tipos de ética:

1. *Personal*. Es la motivación de la acción, con base en el principio del bien y el mal, así como en cuestiones de bondad, siendo una visión limitada al ámbito personal, que en la mayoría de los casos involucra a los grupos más cercanos.
2. *Social*. Realiza acciones debido a un principio de justicia y defensa de los derechos humanos en donde todos tienen el derecho de tener las mismas oportunidades, enfocándose en relaciones de índole social con los demás grupos de interés.
3. *Global*. Llamada también de *tercera generación*, considera la realidad y su complejidad, tomando en cuenta las relaciones que se tienen de forma sistémica a nivel global, no únicamente por el hecho de ser bueno o justo, sino por la conciencia del impacto que se tiene en cualquier grupo de interés y por consiguiente en el impacto que esto tendrá en el desempeño de la empresa que lo realice (Viedma, 2007).

Por lo tanto, Portales, García, Camacho y Arandía (2009) explican que este tipo de ética se enfoca en fomentar la sostenibilidad entre los actores involucrados mediante la conjunción de los tres tipos de ética, por medio de un modelo de negocio en el cual se tomen en cuenta las necesidades de los grupos de interés y en donde se informe a dichos grupos cómo y de qué forma las acciones que realiza la empresa los impactan, incorporando desde el diseño estratégico de la empresa los requerimientos de los grupos de interés con el fin de mejorar la implementación de su estrategia, que garantice un modelo de negocio sustentable, como se observa en la figura 2.

FIGURA 2. MODELO DE NEGOCIO SUSTENTABLE



Fuente: Adaptación de Viedma (2007).

Bolsa Mexicana de Valores

Las bolsas de valores son instituciones que establecen las sociedades en todo el mundo en su propio beneficio, a las que acuden inversionistas en búsqueda de una opción de protección y crecimiento de sus ahorros financieros, aportando recursos que permiten a empresas y gobiernos financiar sus proyectos productivos y de desarrollo, generando empleos y riqueza en beneficio del país. Cabe señalar que las bolsas de valores son mercados organizados, los cuales contribuyen a la canalización de financiamiento de forma libre, eficiente, competitiva, equitativa y transparente, de acuerdo con ciertas reglas previamente acordadas las cuales todos los participantes deben seguir. En este contexto, la bolsa mexicana ha fomentado el desarrollo en México, junto con las instituciones del sector financiero, canalizando el ahorro hacia la inversión productiva como fuente de crecimiento y empleo en el país (BMV, 2018).

Es de destacar que, de acuerdo con la BMV (2018), ésta se conforma por empresas que de forma conjunta ofrecen servicios integrales con la finalidad de facilitar la operación y pos negociación del mercado de valores, así como de derivados en México, por medio de una moderna infraestructura tecnológica, por medio de una bolsa de valores, de productos derivados, así como una empresa de corretaje de valores e instrumentos derivados OTC (over the counter), además de una cámara de compensación de valores y otra de derivados y una empresa de valuación de precios y servicios de administración de riesgos.

Sus orígenes se remontan al periodo comprendido de 1880 a 1900, dando inicio a la vida bursátil en las calles de Plateros y Cadena en el centro de la Ciudad de México, donde se llevaban a cabo reuniones entre corredores y empresarios para negociar la compra venta de todo tipo de bienes y valores en la vía pública y que posteriormente conformaron grupos de accionistas y emisores, los cuales se reunían a negociar a puerta cerrada en distintos puntos de la ciudad (BMV, 2018).

Cabe señalar que, de acuerdo con el Reporte de Sustentabilidad 2016 de la Bolsa Mexicana de Valores (2016a), actualmente ésta cuenta con una declaración de sustentabilidad, la cual busca potencializar las capacidades de sus colaboradores mediante altos estándares en transparencia, ética bursátil y gobierno corporativo, con la finalidad de elevar sus niveles de servicio y comunicación con cada uno de los participantes del mercado en un entorno de inclusión y responsabilidad socio ambiental, consolidando su estrategia de sustentabilidad mediante los pilares: corporativo, social y ambiental.

Destacando que en el aspecto ambiental se tienen acciones y mecanismos de mercado que fomentan la inversión y la responsabilidad social, así como la mitigación del impacto ambiental tanto para las empresas emisoras

como para las empresas que integran el grupo BMV. Además de destacar que en el aspecto corporativo se tiene por objetivo optimizar la inversión de los accionistas por medio de la eficiencia, así como de la sinergia en los procesos internos, con el fin de contribuir al desarrollo del mercado financiero en México por medio de una estrategia de crecimiento corporativo sostenible a largo plazo, mientras que en el aspecto social se ha contribuido en la integración de una cultura organizacional basada en la igualdad, la participación, así como la competencia, con la finalidad de lograr, mediante el compromiso, un alto desempeño, con el propósito de mejorar la calidad de vida, tanto de los colaboradores como de los participantes del mercado, a través de la difusión de la cultura financiera y bursátil en el país (BMV, 2016a).

A través de los aspectos ambientales, de gobierno corporativo y sociales es que se sustenta el modelo de sustentabilidad que se muestra en la figura 3, donde puede apreciarse la interacción entre los tres aspectos con el fin de lograr la estrategia sostenible a partir de un mejor aprovechamiento de los recursos, buscando obtener un equilibrio a largo plazo a partir de un alto nivel ético, así como de un adecuado gobierno corporativo, mientras que de la interacción del aspecto social y ambiental surge la factibilidad al promover la inclusión y participación de los grupos de interés (BMV, 2016a).

FIGURA 3. MODELO DE SUSTENTABILIDAD DE LA BMV



Fuente: Adaptación de la BMV, 2016a.

Metodología

Se utilizó el método de investigación cuantitativo de tipo no experimental longitudinal que, de acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2010), este tipo de diseños recolectan datos con respecto a categorías, sucesos, comunidades, contextos, variables, o sus relaciones en dos o más momentos, con el fin de evaluar el cambio en éstas, al tomar una población, una subpoblación o a los mismos participantes.

Cabe señalar que para la presente investigación se considera como unidad de observación a la BMV, y como fuentes de información sus informes anuales de 2013 a 2017 con el propósito de comparar sus resultados obtenidos en dicho periodo con respecto a su estrategia de sustentabilidad profundizando en los ejes corporativo, social y ambiental.

Análisis y discusión de resultados

A continuación se muestran los principales resultados obtenidos, así como el análisis de los mismos a partir de la estrategia de sustentabilidad de la BMV de 2013 a 2017.

De acuerdo con el Informe Anual 2017 de la Bolsa Mexicana de Valores, el cual es de acceso público a través de internet, se destacan las siguientes: misión, visión y valores del Grupo Bolsa Mexicana de Valores, conformado por las empresas: Bolsa Mexicana, MexDer, Asigna, Indeval, Contraparte Central de Valores, Valmer, Sif Icap, Bursatec, InterGloval y Corporativo Mexicano del Mercado de Valores (BMV, 2018):

- *Misión*. “Hacemos posible el funcionamiento del mercado de valores y derivados en México” (BMV, 2017, p. 21).
- *Visión*. “Mantener nuestro liderazgo en los mercados de valores y de derivados, por la excelencia de nuestros servicios, experiencia e innovación, y de esta forma ser un catalizador del progreso económico” (BMV, 2017, p. 21).
- *Valores*:
 - *Trabajo en equipo*. Une el talento en la BMV para lograr mejores resultados.
 - *Transparencia*. Es la base de la confianza que se genera en el mercado.
 - *Servicio al cliente*. Es prioridad en la ejecución de las actividades de la BMV.
 - *Integridad*. Orienta las acciones de la BMV.
 - *Innovación*. Eje de transformación y mejora continua.
 - *Excelencia*. Impulsando el trabajo de la BMV todos los días (BMV, 2017).

Adicionalmente se destacan los resultados en el aspecto de Gobierno Corporativo, a través de la estructura del Consejo de Administración (véase tabla 2) y Grupo Directivo (véase tabla 3) de la BMV.

TABLA 2. ESTRUCTURA DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LA BMV EN 2017

Consejeros	Observaciones
Institucionales	Siete propietarios y cuatro suplentes
Independientes	Ocho propietarios y un suplente
Presidente	Jaime Ruiz Sacristán
Comisario propietario	Francisco Javier Pérez Cisneros (Deloitte)
Comisario suplente	Guillermo Roa Luvianos (Deloitte)
Secretario propietario	Rafael Robles Miaja (Robles Miaja Abogados, S.C.)
Secretario suplente	María Luisa Petricioli Castellón (Robles Miaja Abogados, S.C.)

Fuente: Adaptación de la BMV, 2017.

TABLA 3. ESTRUCTURA DEL CUERPO DIRECTIVO DEL GRUPO BOLSA MEXICANA DE VALORES EN 2017

Puesto	Nombre
Presidente del Consejo de Administración	Jaime Ruíz Sacristán
Director general	José-Oriol Bosch Par
Director general adjunto de Emisoras e información	José Manuel Allende Zubiri
Director general adjunto de Depósitos	Roberto González Barrera
Director general adjunto de Tecnología	Luis A. Rodríguez Mena
Director general adjunto de Cámaras	Catalina Clavé Almeida
Director general adjunto de Cumplimiento y normatividad	Hugo A. Contreras Pliego
Director de Auditoría interna	Aída S. Andrade Ancira
Director de Servicios transaccionales del mercado de derivados	José Miguel de Dios Gómez
Director de Vigilancia de mercados	Pedro Díez Sánchez
Director de Comunicación corporativa y promoción cultural	Roberto Gavalón Arbide



→ Continúa (Tabla...)

Puesto	Nombre
Director de Administración y finanzas/ servicios generales	Ramón Gúemez Sarre
Director de Servicios transaccionales del mercado de capitales	Alfredo R. Guillén Lara
Director Jurídico y de normatividad	Clementina Ramírez de Arellano Moreno
Director general SIF Icap	Gabriel Rodríguez Bas
Director de Factor humano y educación	Luis Gerardo Valdés Manzano

Fuente: Adaptación de la BMV, 2017.

Además del Consejo de Administración y el Grupo Directivo, la BMV cuenta con ocho comités que fortalecen la gestión de su Gobierno Corporativo, como se muestra en la tabla 4.

TABLA 4. ESTRUCTURA DE LOS COMITÉS DE LA BMV EN 2017

Comité	Miembros	Función principal
Auditoría	3	Coordinar las actividades tendentes a la correcta evaluación de riesgos de la sociedad y de las personas morales que controle, con la colaboración de Auditoría interna, las áreas involucradas y, en su caso, el apoyo de asesores externos.
Prácticas societarias	3	Desempeñar las actividades en materia de prácticas societarias que establece la Ley del Mercado de Valores (LMV) y analizar y evaluar las operaciones en las que la sociedad tenga un conflicto de interés.
Normativo	5	Establecer y mantener actualizado un marco normativo de carácter autorregulatorio.
Listado de valores de emisoras	4	Evaluar y, en su caso, aprobar la admisión y el listado de valores de emisoras en la BMV.
Tecnología	3	Desempeñar las actividades consultivas y de asesoría en materia tecnológica.
Admisión de miembros	3	Evaluar y, en su caso, aprobar la admisión de intermediarios financieros que pretendan operar a través de los sistemas de negociación de la sociedad.

→

→ Continúa (Tabla...)

Comité	Miembros	Función principal
Vigilancia	3	Coordinar las funciones de vigilancia del mercado a cargo de la sociedad, incluyendo la integración e investigación de los casos de presuntas violaciones a las normas autorregulatorias que emita la sociedad, a las disposiciones de su Reglamento interior y de más ordenamientos de la BMV, cometidas por las personas obligadas conforme a tales disposiciones.
Disciplinario	3	Conocer y resolver sobre los casos de presuntas violaciones a las normas autorregulatorias que emita la sociedad, a las disposiciones de su Reglamento interior y demás ordenamientos de la Bolsa, cometidas por las personas obligadas conforme a dichas disposiciones e imponer las sanciones correspondientes.

Fuente: Adaptación de la BMV, 2017.

Mientras que en el aspecto económico se destaca el valor de capitalización en moneda nacional que aumentó de 2013 a 2017 de 6'889,332.20 a 8'206,380.07, respectivamente, en tanto que el porcentaje del PIB disminuyó de 42.90 a 40.10% en el mismo periodo.

**TABLA 5. VALOR DE CAPITALIZACIÓN
COMO PORCENTAJE DEL PIB DE 2013 A 2017**

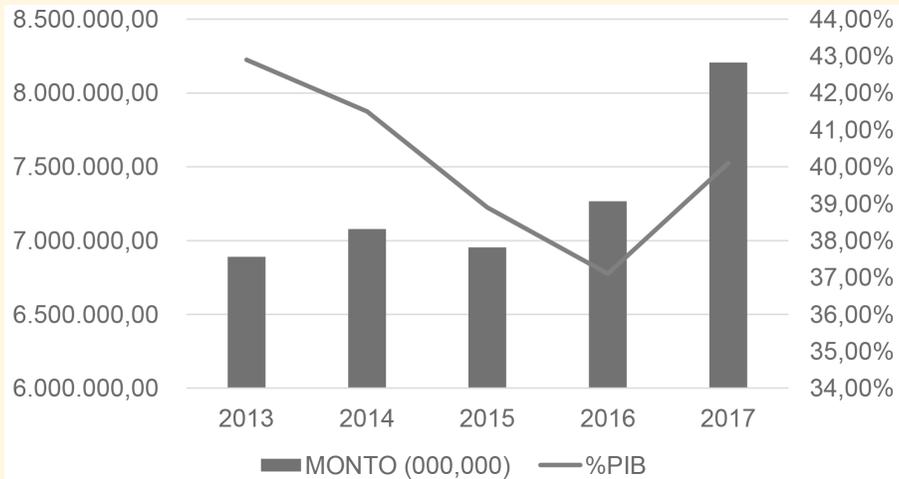
Año	Monto (000,000)	%PIB
2013	6'889,332.20	42.90
2014	7'078,720.30	41.50
2015	6'953,833.00	38.90
2016	7'267,265.47	37.10
2017	8'206,380.07	40.10

Fuente: Adaptación de la BMV, 2017.

De acuerdo con la figura 4, la tendencia del valor de capitalización en moneda nacional, la cual se encuentra representada por medio de las barras, se observa que 2013 es el año con menor valor de capitalización, mientras que 2017 es el año con mayor valor de capitalización. Por otro lado, al analizar la tendencia del porcentaje del PIB, representada por medio de la línea, se

observa que el año con menor porcentaje respecto del PIB fue el año 2016, en tanto que el mayor porcentaje respecto al PIB fue el año 2013.

FIGURA 4. TENDENCIA DEL VALOR DE CAPITALIZACIÓN DE 2013 A 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de la BMV, 2017.

Por su parte, la tabla 6 muestra que el volumen de operatividad del mercado accionario disminuyó de 2013 a 2017, de 96,430 a 66,535 millones de acciones, mientras que en importe se tuvo un aumento de \$3'625,223 a \$3'638,114 millones.

TABLA 6. OPERATIVIDAD DEL MERCADO ACCIONARIO DE 2013 A 2017

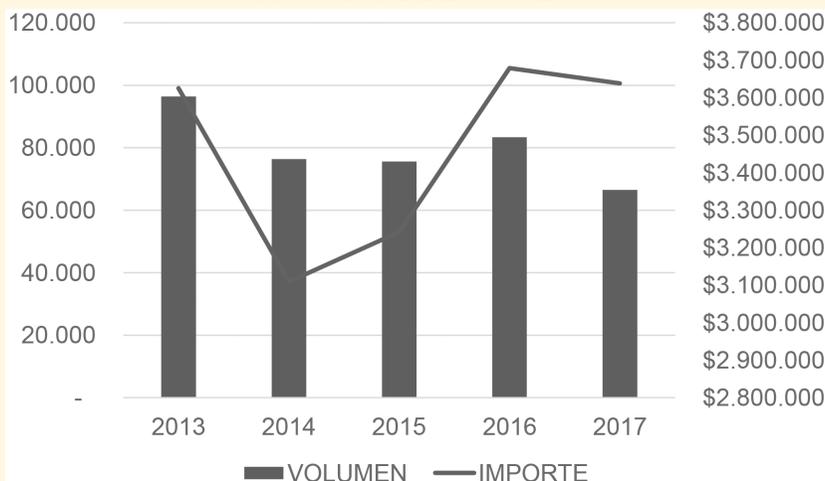
Año	Volumen	Importe
2013	96,430	\$3'625,223
2014	76,325	\$3'109,642
2015	75,584	\$3'242,409
2016	83,320	\$3'679,037
2017	66,535	\$3'638,114

Fuente: BMV, 2017.

En tanto que al analizar la figura 5 se observa la tendencia de la operatividad del mercado, destacando que el volumen de acciones operado, el cual se encuentra representado por las barras, tuvo su punto más bajo en el año 2017 mientras que el punto más alto se obtuvo en el año 2013. Al analizar la tendencia del importe en millones de pesos se encontró que el punto más

bajo se obtuvo en el año 2014, mientras que el punto más alto se obtuvo el año 2016.

FIGURA 5. TENDENCIA DE LA OPERATIVIDAD DEL MERCADO ACCIONARIO DE 2013 A 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de la BMV, 2017.

Adicionalmente, en la tabla 7 se analizaron los promedios diarios de posturas, cancelaciones y hechos registrados de 2013 a 2017, observando que el año con menor número de posturas fue en 2013, mientras que el mayor se obtuvo en 2017; en cuanto a las cancelaciones, en 2013 se obtuvo el menor promedio diario, mientras que el mayor se alcanzó en 2016, mientras que el menor promedio diario de hechos se obtuvo en 2013, alcanzando el punto máximo en 2017. Además de observar que el porcentaje de hechos con respecto a las posturas emitidas aumentó de 2013 a 2017 de 14.3 a 25.3%.

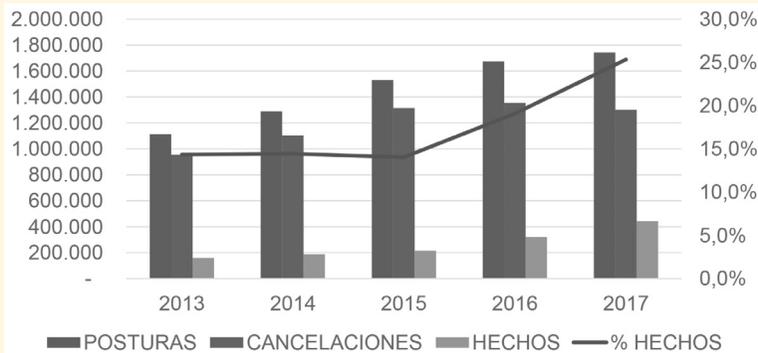
TABLA 7. PROMEDIOS DIARIOS DE POSTURAS, CANCELACIONES Y HECHOS

Año	Posturas	Cancelaciones	Hechos	% hechos
2013	1'113,028	953,365	159,663	14.30
2014	1'289,285	1'103,164	186,121	14.40
2015	1'530,429	1'315,633	214,796	14.00
2016	1'674,650	1'355,169	319,481	19.10
2017	1'743,330	1'301,551	441,779	25.30

Fuente: Adaptación de la BMV, 2017.

En tanto que al observar la figura 6 se observa la comparación de promedios diarios de posturas, cancelaciones y hechos se destaca que gran parte de las posturas realizadas se cancelan y que en realidad los hechos es una porción menor de las posturas realizadas, obteniendo su porcentaje de hechos más bajo de 14.0 en 2015 y el más alto de 25.3% en 2017.

FIGURA 6. COMPARACIÓN DE PROMEDIOS DIARIOS DE POSTURAS, CANCELACIONES Y HECHOS



Fuente: Adaptación de la BMV, 2017.

Adicionalmente, se analizaron los informes anuales de 2013 a 2017 de la BMV con el fin de resumir los principales resultados obtenidos en el eje corporativo contenidos en la tabla 8, destacando que en 2013 fue el primer año en que la BMV emitió un reporte de sustentabilidad y logró ser parte de la muestra de emisoras que integran el IPC sustentable, además del lanzamiento de la Plataforma Mexicana de Bonos de Carbono MÉXICO2. Mientras que en 2017 se conformó el Consejo Consultivo de Finanzas Climáticas.

TABLA 8. PRINCIPALES RESULTADOS DE 2013 A 2017 DEL EJE CORPORATIVO

Año	Eje corporativo
2013	<ul style="list-style-type: none"> • Lanzamiento de la Plataforma Mexicana de Bonos de Carbono MÉXICO2, para llevar a cabo operaciones entre oferentes y demandantes de bonos de carbono. • Además, es de destacar que la BMV haya logrado ser parte de la muestra de emisoras que conforman al IPC sustentable. • Se formalizó el Grupo de Sustentabilidad, el cual depende de la Vicepresidencia de Promoción del Comité de Emisoras, con el objeto de alinear esfuerzos de promoción de todos los proyectos de sustentabilidad de las emisoras. • Emisión del Primer Reporte de Sustentabilidad del Grupo BMV Bolsa Mexicana de Valores (2013).



→ Continúa (Tabla...)

Año	Eje corporativo
2014	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinación de Gestión de Calidad del Grupo Bolsa Mexicana de Valores. • Certificación ISO 9001:2008. Certificación ISO/IEC 20000:2011. • Mercado Integrado Latinoamericano (Mila), se constituyó una iniciativa de integración regional en coordinación con las bolsas de valores de Colombia, Chile y Perú y sus respectivos depósitos de valores (Deceval, dcV y Cavali), para crear un único mercado de valores más líquido, atractivo y diversificado para inversionistas locales y extranjeros (BMV, 2014).
2015	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de un comité conformado por la embajada británica en México, la Asociación de Bancos de México, el International Finance Corporation, el Banco Interamericano de Desarrollo, HSBC, la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, la Asociación Mexicana de Afores y Semarnat para continuar con el desarrollo de los mercados ambientales (BMV, 2015).
2016	<ul style="list-style-type: none"> • Colaboración con Climate Bonds Initiative, Grupo Bolsa Mexicana de Valores y MÉXICO2, quienes trabajaron para crear el Consejo Consultivo de Finanzas Climáticas con el objeto de impulsar las finanzas climáticas en México y promover el financiamiento de proyectos verdes (BMV, 2016).
2017	<ul style="list-style-type: none"> • Conformación del Consejo Consultivo de Finanzas Climáticas cuyo objetivo es movilizar capital privado hacia inversiones que provean beneficios ambientales, incidiendo en prácticas de mercado, regulaciones y mandatos de inversión (BMV, 2017).

Fuente: Elaboración propia con datos de la BMV de 2013 a 2017.

Respecto al eje social, al analizar los informes anuales de 2013 a 2017 de la BMV se obtuvo la tabla 9, en la cual se destaca que los informes anuales de 2013 y 2014 no presentan información relevante en el eje social; sin embargo, en los reportes de sustentabilidad de ambos años, puede obtenerse más información al respecto, pero sólo aparece publicado en la página de la BMV el reporte de sustentabilidad de 2016 a la fecha de la presente investigación. Además, se destaca que, de acuerdo con los informes anuales de 2013 a 2017, el año con mayores resultados en el eje social fue 2016, destacando el apoyo a diversas instituciones de beneficencia, el patrocinio de una carrera con causa, la creación de un comité de voluntariado, un concurso de pintura y la realización de una conferencia promoviendo la equidad de género.

**TABLA 9. PRINCIPALES RESULTADOS DE 2013 A 2017
DEL EJE SOCIAL**

Año	Eje social
2013	• Sin datos relevantes en el Informe Anual 2013.
2014	• Sin datos relevantes en el Informe Anual 2014.
2015	• Se dio continuidad a la iniciativa “Día de la caridad” en SIF Icap para apoyo de diversas causas sociales. Además de mantener los programas de educación bursátil como el “Jueves de Bolsa” y visitas guiadas al Centro Bursátil Bolsa Mexicana de Valores (2015).
2016	<ul style="list-style-type: none"> • Difusión de la cultura bursátil por medio de los programas “Jueves de Bolsa” y las visitas guiadas al Centro Bursátil por parte de universidades públicas y privadas de toda la República Mexicana. • Apoyo a diversas instituciones de beneficencia a nivel mundial por medio de la iniciativa “Día de la Caridad”, organizada por SIF Icap, donando los ingresos que percibió en un día del mes de diciembre. • Además de que se llevó a cabo la Primera Carrera con Causa, fungiendo como patrocinador de la Carrera “Escucha a Fondo 2016” en apoyo al Instituto Pedagógico para Problemas del Lenguaje. • Se creó un Comité de Voluntariado formado por colaboradores del Grupo Bolsa Mexicana de Valores. • Se llevó a cabo el Primer Concurso de Pintura incluyendo la participación de familiares directos de los colaboradores. • Se realizó un “Timbrazo” simbólico y una conferencia encabezada por la asociación “The Global Summit of Women” en reconocimiento a las mujeres del sector bursátil y empresarial, promoviendo la equidad de género en las empresas (BMV, 2016).
2017	• Conformación del Consejo Consultivo de Finanzas Climáticas, cuyo objetivo es movilizar capital privado hacia inversiones que provean beneficios ambientales, incidiendo en prácticas de mercado, regulaciones y mandatos de inversión (BMV, 2017).

Fuente: Elaboración propia con datos de la BMV de 2013 a 2017.

Mientras que la tabla 10 muestra los resultados obtenidos del eje ambiental, según los informes anuales de 2013 a 2017 de la BMV.

**TABLA 10. PRINCIPALES RESULTADOS DE 2013 A 2017
DEL EJE AMBIENTAL**

Año	Eje ambiental
2013	• Sin datos relevantes en el Informe Anual 2013.
2014	• Sin datos relevantes en el Informe Anual 2014.
2015	<ul style="list-style-type: none"> • Organización de dos foros sobre el Registro Nacional de Emisiones, en conjunto con la Semarnat con el objeto de crear capacidades entre las empresas que deberán reportar sus emisiones de CO₂ a partir de 2015. A través de la Plataforma Mexicana de Carbono MÉXICO2, se cerraron contratos marco para la neutralización de un porcentaje de las emisiones de CO₂ que generan los vuelos de las aerolíneas mexicanas Volaris y Aeroméxico. Preservación del oso negro en el Estado de Coahuila en la cual se busca poner en contacto a donadores con los organizadores de esta campaña, siendo patrocinada por Grupo Financiero Banorte Bolsa Mexicana de Valores (2015).
2016	<ul style="list-style-type: none"> • Por medio de la Plataforma Mexicana de Carbono MÉXICO2 más de 22,500 toneladas de CO₂ fueron compensadas por parte de empresas, instituciones e individuos. • A través de la cooperación con MÉXICO2, empresas como Aeroméxico, Banorte, Manpower, Sinergia Deportiva/Club del Tigres y Volaris, ofrecieron productos, servicios y eventos carbono neutrales, con un nivel de emisiones netas de gases efecto invernadero igual a cero. • Además se promovieron 11 proyectos de carbono nacionales, los cuales reducen las emisiones de gases efecto invernadero en la atmósfera, mitigando el efecto del cambio climático. • Se apoyó al gobierno de la Ciudad de México en la identificación de proyectos elegibles para su primer bono verde. • Además de que Grupo BMV y MÉXICO2 fueron la sede oficial de Bonos Verdes MX. • El 15 de Agosto de 2016 MÉXICO2, Grupo BMV y la Semarnat firmaron acuerdos para desarrollar el Ejercicio del Mercado (BMV, 2016).
2017	<ul style="list-style-type: none"> • Un bono verde y cinco bonos sustentables, de los cuales pertenecen dos a Rotoplas por \$1,400 millones y \$600 millones para infraestructura de agua potable; un bono sustentable pertenece a la Ciudad de México de \$2,000 millones para agua, transporte y eficiencia energética y dos bonos sustentables pertenecen a Banobras por \$10,000 millones. • Así como un bono verde mexicano emitido en dólares por GACM-Nuevo Aeropuerto por \$4,000 millones de dólares. • El mercado de carbono voluntario MÉXICO2 compensó 40,000 toneladas de CO₂ a través de la compra de emisiones certificados de bonos de carbono, además de incluir a la oferta 15 nuevos proyectos de naturaleza forestal, eólica, solar, de eficiencia energética y manejo de residuos (BMV, 2017).

Fuente: Elaboración propia con datos de la BMV de 2013 a 2017.

Conclusiones

En cuanto a la *pregunta de investigación*: De acuerdo con su estrategia de sustentabilidad, ¿cuáles son los principales resultados obtenidos por la BMV de 2013 a 2017?, se concluye que, de acuerdo con el Modelo de Sustentabilidad de la Bolsa Mexicana de Valores (2016a), los aspectos o ejes principales que se consideran son: corporativo, social y ambiental, concordando en dos aspectos (social y ambiental) con las áreas de sustentabilidad que proponen Vives y Peinado (2011), quien menciona que para lograr la sustentabilidad se requiere de la interacción de los aspectos económico, ambiental y social, al igual que las dimensiones estudiadas por Mejía y Ceballos (2016) y Mejía y Montes (2012), quienes consideraron tres modelos contables: ambiental, social y económico.

Mientras que, de acuerdo con el *objetivo*: “Analizar la estrategia de sustentabilidad de la BMV y sus principales resultados de 2013 a 2017”, se concluye que, de acuerdo con el informe anual 2017 de la BMV (2017) se observó la incorporación de su estrategia de sustentabilidad a partir de su misión, visión, valores institucionales, estructura del Consejo de Administración (véase tabla 2), del cuerpo directivo (véase tabla 3) y de los ocho comités de la BMV (véase tabla 4), así como los resultados obtenidos en los aspectos económico (véase tablas 5 y 6), de gobierno corporativo (véase tabla 8), social (véase tabla 9) y ambiental (véase tabla 10); lo que concuerda con los estudios de Vives y Peinado (2011), quienes consideran que los siete elementos de un modelo integrado de gestión responsable son: los grupos de interés, los recursos, el liderazgo, los procesos, los valores, los objetivos y los resultados.

Lo anterior coincide con las investigaciones de Portales, García, Camacho y Arandía (2009), quienes explican que uno de los elementos más importantes al analizar una empresa sustentable es la gestión global a partir de un sustento ético de tercera generación, de acuerdo con los resultados obtenidos por Viedma (2007).

Limitaciones

Cabe señalar que las limitaciones de la presente investigación son ampliar el número de años analizados con el fin de contar con mayor información, además de complementar la información obtenida en los informes anuales publicados por la BMV con la información publicada en los reportes de sustentabilidad.

Bibliografía

Bolsa Mexicana de Valores (2013), *Informe anual 2013*, recuperado el 11 de febrero de 2018 de: <http://www.bmv.com.mx/docs-pub/informeAnual/InformeAnual2013.pdf>

- (2014), *Informe anual 2014*, recuperado el 20 de febrero de 2018 de: <http://www.bmv.com.mx/docs-pub/informeAnual/GrupoBMV2014.pdf>
- (2015), Grupo BMV, *Informe anual 2015*, recuperado el 15 de marzo de 2018 de: [http://www.bmv.com.mx/docs-pub/informeAnual/IA2015\(Digital\).pdf](http://www.bmv.com.mx/docs-pub/informeAnual/IA2015(Digital).pdf)
- (2016), Grupo BMV, *Informe anual 2016*, recuperado el 28 de marzo de 2018 de: <http://www.bmv.com.mx/docs-pub/informeAnual/INFORME%20ANUAL%20GRUPO%20BMV%202016.pdf>
- (2016a), *Reporte de sustentabilidad 2016*, recuperado el 13 de marzo de 2018 de: <http://www.bmv.com.mx/es/relacion-con-inversionistas/reportes-de-sustentabilidad>
- (2017), Grupo BMV, *Informe anual 2017*, recuperado el 22 de junio de 2018 de: http://www.bmv.com.mx/docs-pub/informeAnual/InformeAnual_2017.pdf
- Hernández, S. R.; Fernández, C. C. y Baptista, L. M. P. (2010), *Metodología de la investigación*, 5a. ed., McGraw-Hill, México.
- Mejía, S. E. y Ceballos, R. O. I. (2016), *Medición contable de la sustentabilidad organizacional desde la teoría tridimensional de la contabilidad*, recuperado el 30 de marzo de 2018 de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=476255360012>
- Mejía, S. E. y Montes, S. C. A. (2012), “Análisis de los conceptos de capital y mantenimiento y su relación con la riqueza ambiental”, *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*, 49, 115-154.
- Mejía, S. E.; Montes, S. C. A. y Mora, R. G. (2013), *Estructura conceptual de la teoría tridimensional de la contabilidad*, en: *Contexto*, 2, 25-44.
- Portales, L.; García, T. C.; Camacho, R. G. y Arandia, P. O. (2009), *Modelo de sustentabilidad empresarial penta-dimensional: Aproximación teórica*, recuperado el 20 de mayo de 2018 de: <http://web.a.ebscohost.com.dibpxy.uaa.mx/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&sid=8784cb08-ffc6-464c-92bd-7acdcb84b242%40sessionmgr4009>
- Viedma, M. J. M. (2007), “In search of an intellectual capital comprehensive Theory”, *The Electronic Journal of Knowledge Management*, vol. 5, pp. 245-256, recuperado de: <https://www.jmviedma.com/home/english/publications/>
- Vives, A. y Peinado, V. E. (2011), *La responsabilidad social de la empresa en América Latina*, Ed. BID, recuperado el 5 de marzo de 2016 de: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/5383/La%20responsabilidad%20social%20de%20la%20empresa%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina%20.pdf?sequence>

CAPÍTULO 5

SISTEMA DE GESTIÓN DE RIESGOS CORPORATIVOS Y CONTROL INTERNO EN EL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LICEO ADUANERO

María Emperatriz Fuertes Narváez¹
Santiago Patricio López Chamorro²

Resumen

El Instituto Tecnológico Superior Liceo Aduanero (ITSLA) de la ciudad de Ibarra, como otras instituciones de educación superior, están expuestas a riesgos corporativos que hacen que los procesos que se direccionan a la consecución de objetivos se expongan a amenazas y eventualidades inesperadas por la poca aplicación de técnicas, herramientas de control interno, políticas, normas y procedimientos; por ende, hay un control inadecuado. En estas circunstancias, se propone desarrollar un sistema de gestión de riesgos corporativos mediante la aplicación de herramientas de control interno para fortalecer la administración financiera del ITSLA, el trabajo de investigación fue desarrollado con base en la modalidad cuali-cuantitativa, permitiendo recopilar información estadística mediante la aplicación ordenada de métodos, técnicas e instrumentos apropiados y fundamentada en procesos de control interno, teniendo como base al modelo COSO II ERM, dando como resultado de dicha investigación el Sistema de Gestión de Riesgos Corporativos y Control Interno, mismo que proporciona herramientas aplicables a la gestión, en lineamiento con la visión y como apoyo a la toma de decisiones sobre procesos administrativos y financieros para proponer alternativas que podrían disminuir el riesgo e impulsar el crecimiento institucional.

Palabras clave: sistema, riesgos, control, gestión.

¹ Docente investigadora y rectora del Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero Imbabura, Ecuador. mfuertes@liceoaduanero.edu.ec

² Docente investigador y vicerrector del Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero Imbabura, Ecuador. sanlopezch@gmail.com

Abstract

The Higher Technological Institute Liceo Aduanero (ITSLA) of the city of Ibarra, like other higher education institutions, are exposed to corporate risks that cause the processes that are directed to the achievement of objectives to be exposed to threats and unexpected eventualities by the limited application of techniques, internal control tools, policies, rules and procedures; therefore, there is inadequate control. In these circumstances, it is proposed to develop a corporate risk management system through the application of internal control tools to strengthen the financial administration of ITSLA, the research work was carried out on the basis of the qualitative modality, allowing to collect statistical information through the orderly application of appropriate methods, techniques and instruments based on internal control processes, based on the COSO II ERM model, resulting in such research the Corporate Risk Management and Internal Control System, which provides tools applicable to management, in vision guidance and as a support for decision-making on administrative and financial processes to propose alternatives that could reduce risk and boost institutional growth.

Keywords: *system, risks, control, management.*

Introducción

El control interno es una herramienta necesaria para la organización empresarial o institucional, ya que permite a la dirección estructurar una adecuada planificación y coordinación en el manejo del presupuesto, con el propósito de brindar seguridad razonable en relación con el logro de los objetivos y metas de la entidad. La importancia de constituir una institución sólida, sin problemas de orden administrativo ni económico, es responsabilidad de sus administradores, específicamente, ya que a la hora de la toma de decisiones internas, éstas deben originar cambios de políticas y ejercer un control interno permanente.

El estado del arte de las auditorías surgió durante la Revolución Industrial como una medida orientada a identificar el fraude. Con el tiempo esta visión cambió y hoy es una herramienta muy utilizada para controlar el alineamiento de la organización con la estrategia propuesta por la administración y asegurar un adecuado funcionamiento en la gestión empresarial (Lara, 2013).

El “Sistema de gestión de riesgos corporativos y control interno” es una herramienta operativa de apoyo que, aplicada adecuadamente, propenderá a mejorar los procesos administrativos y financieros del ITSLA, a través de un manejo eficiente en la planificación, organización y control de los objetivos

estipulados en el plan estratégico. En el desarrollo del presente documento se demuestra lo esencial que es contar con un “Sistema de gestión de riesgos corporativos” dentro de una institución, ya que permite salvaguardar recursos, verificar la exactitud y veracidad del gasto e inversión financiera, administrativa, promover la eficiencia y eficacia en las operaciones, estimula la observación de la efectividad de las políticas prescritas e impulsan el cumplimiento de metas y objetivos. Aduciendo el constante cambio y la inestabilidad económica global regional y nacional que motiva al sector institucional a adoptar nuevas políticas en los sistemas organizativos, operativos, productivos de información y comunicación, mismos que permiten optimizar y manejar oportunamente sus recursos. Con este antecedente describo a continuación la estructura y el contenido en este documento; el mismo que está organizado de forma secuencial por capítulos, títulos, subtítulos y numerales de tal forma que su contenido puede ser entendido de modo sencillo y preciso.

Planteamiento del problema

El ITSLSA es una institución de carácter privado que opera bajo las mismas condiciones y reglamentos de las demás instituciones del conglomerado académico de nivel tecnológico y de grado, como las universidades del país. Por su ubicación en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, su competitividad se torna compleja por ser una de las provincias privilegiadas en lo que a educación superior corresponde, ya que tiene a su servicio seis universidades y siete institutos tecnológicos, entre públicos y privados, para una población total de aproximadamente 398,244 habitantes, según el censo de población del año 2011, donde 48.6% corresponde a hombres y 51.4% a mujeres; 209,780 habitan en el área urbana y 188,464 en el área rural, la tasa de juventud es de 26.4% (entre 15 y 29 años), y una tasa de crecimiento poblacional de 1.63% (Censos, 2010).

En este contexto, a las autoridades actuales les ha resultado adversa la situación administrativa, ya que además de la competencia se ha detectado la ausencia de verificación de su capacidad operativa por parte de sus anteriores directivos, sus procesos no han sido auditados desde la creación del instituto en noviembre del 2003, hasta la primera auditoría externa realizada por la actual administración en el año 2015. Este antecedente denota la difícil tarea de competir frente a sus pares y a las universidades del contexto dentro de un entorno cambiante en una época de crisis socio-económica, donde los riesgos amenazan día a día lo que ha provocado al interior de la institución, específicamente en el área financiera, un desequilibrio económico y como efecto ha ocasionado el despido de personal y un déficit presupuestal interno; a esto se ha sumado la deserción de estudiantes por la difícil situación económica familiar y el cobro de la colegiatura de manera global por todo el

semestre, lo que ha puesto en un escenario negativo o de riesgo con un crecimiento lleno de expectativas inciertas. Esta referencia de varios desajustes en la institución ha generado diferentes escenarios llenos de incertidumbre, lo que ha motivado a realizar una investigación pormenorizada sobre la planificación que realizan este tipo de instituciones en caso de entrar en crisis y presentarse el riesgo de perder el control administrativo dejando a la deriva la operatividad institucional, para proponer una alternativa de solución que coadyuve a la superación del problema y contribuya a la estabilidad de la institución, contando con el apoyo y compromiso de sus autoridades de facilitar la información requerida para tal evento investigativo.

Objetivos

Objetivo general

Diseñar un sistema de gestión de riesgos corporativos mediante la aplicación de herramientas de control interno para fortalecer la administración del ITSLA.

Objetivos específicos

1. Diagnosticar e identificar las deficiencias del sistema de gestión de riesgos empresariales y control interno del ITSLA, mediante la aplicación de la herramienta COSO ERM.
2. Constituir las particularidades que debe disponer el sistema de gestión de riesgos corporativos y control interno, para definir debilidades y proponer una herramienta que contribuya a minimizar los riesgos en las actividades del ITSLA.
3. Establecer los mecanismos para socializar al personal el Sistema de gestión de riesgos corporativos y control interno diseñado en el ITSLA para su adecuada aplicación.

Preguntas

- ¿Cómo determinar e identificar deficiencias del sistema de gestión de riesgos empresariales y control interno del ITSLA mediante la aplicación de la herramienta COSO ERM?
- ¿Qué particularidades técnicas debe disponer el sistema de gestión de riesgos empresariales y control interno en mejora de procesos administrativos del ITSLA?
- ¿Cuál es el método más adecuado para dar a conocer el sistema de gestión de riesgos corporativos y control interno en el ITSLA?

Justificación

El sistema administrativo de un país, de una ciudad, de una organización social, de una empresa, de una institución educativa y hasta de un hogar siempre se encuentra bajo una política de gestión, la misma que se ve reflejada en resultados; por lo que en este caso, conociendo el escenario real de la institución, cabe preguntarse e investigar si las autoridades tienen la precaución de prever algún plan para poner en vigencia, en caso de que entre en riesgo la estabilidad operativa de la entidad, para superar este tipo de eventos inesperados en caso de que así suceda, y si lo tiene, qué tipo de plan posee.

En la actualidad estamos viviendo un cambio de época donde la política externa influye mucho en lo interno de las instituciones, de las empresas y de las organizaciones; predomina la innovación tecnológica y el conocimiento, aspectos determinantes en la competitividad, por lo que se torna necesaria e importante realizar la investigación propuesta para contribuir con conocimiento de causa en la enmienda y superación de los problemas más acuciantes de la institución. Si consideramos que toda investigación debe tener el propósito de aportar a la solución de problemas, ésta no es ajena y tiene esa pretensión de que conociendo la realidad sobre la precaución o no, de tener siempre un plan para el manejo del riesgo institucional, facilitará para contribuir con un sinnúmero de beneficiarios, entre ellos, en primer lugar, los estudiantes, luego docentes, personal administrativo y de servicio, de tal manera que es una acción que justifica y amerita realizarlo para aportar con este importante conglomerado social.

Es oportuno tomar en cuenta que el país se encuentra atravesando una crisis económica y social, por lo que es importante y necesario repensar para cambiar la estrategia administrativa financiera, ya que afecta al desarrollo y a la competitividad de todas las áreas, tanto productivas como de servicios, y ello causa un trastorno a nivel interno de la Institución y colateralmente a todo el aparato productivo particular porque disminuyen: las fuentes de trabajo, el circulante, la capacidad de inversión en conocimiento, entre otros. De esta forma, la gestión de riesgos permite anticiparse y evitar escenarios de desastre empresarial mejorando, a su vez, los procesos administrativos y financieros, brindando al instituto una salud empresarial, estableciendo en el paso del tiempo la importancia y la seguridad de seguir procesos que estén enmarcados en las leyes y al control de organismos reguladores como: Servicio de Rentas Internas (SRI), Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Municipios, Secretaría Nacional de Educación, Ciencia y Tecnología (SENESCYT), Consejo de Educación Superior (CES), Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES).

Las referencias que anteceden determinan la importancia de la oportuna intervención con el presente trabajo investigativo y propositivo, justificando así el aporte con conocimientos y experiencias a lo necesario, a lo urgente, a lo importante que resulta para el conglomerado beneficiario por pertenecer la institución al área educativa de nivel superior.

Marco teórico

Las organizaciones son creadas con un propósito: mantenerse en marcha y generar mayor valor a sus accionistas; Fonseca, en su libro *Sistemas de control para organizaciones* sustenta que Enterprise Risk Management (ERM), antes de 1994 y hasta la década de los 60, las organizaciones que adquirían un seguro se enfocaban, principalmente, en la transferencia del riesgo, y con ello la identificación del grado de exposición al comprar un seguro se reducía a evaluar solamente al impacto de las pérdidas posibles. A partir de la década de los 70, incluyendo la gestión de riesgos, fue expandiéndose en forma rápida hacia otras áreas, el control de pérdidas, seguridad y otras estrategias dirigidas a evitar, reducir y transferir el riesgo, así como también respecto al cambio en las responsabilidades inherentes a dicha tarea, sin embargo la gestión de riesgos adquirió mayor fuerza con la divulgación del estudio sobre la gestión de corporativos (Fonseca, 2011).

Las organizaciones se enmarcan en el cumplimiento de los objetivos diseñando operaciones que proporcionen altas rentabilidades y una seguridad razonable, el tema se sustenta en un entorno altamente competitivo y en constante cambio, las organizaciones que las soportan, deben ser flexibles y ágiles para adaptarse en el tiempo posible a nuevos contextos de operación, para alcanzar los objetivos estratégicos y operativos establecidos. “La gestión de riesgos, debemos entenderla como la actividad empresarial y humana, que nos permite convivir con las amenazas que puedan afectar a los objetivos establecidos, impidiendo que estos se materialicen o, de hacerlo, se minimicen los impactos que puedan producir” (Aiza, 2015).

De forma general, un sistema de gestión de riesgos, como menciona el autor, es un sistema de referencia que permite establecer un diagnóstico institucional y determinar los riesgos existentes y, a su vez, determinar las decisiones de evitar y mitigarlos en todas las circunstancias que se presenten, además orientan los esfuerzos institucionales. Por esta razón es que se identifican las áreas sobre las que se deben tomar acciones y alcanzar la eficiencia en todos los aspectos.

Respecto a la gestión de riesgos suele llevar implícito algunos aspectos: La posibilidad de que se produzca una pérdida o daño, que aparezca un impacto negativo potencial o de que exista la probabilidad que un evento no deseado ocurra. Si nos centramos en los riesgos que deben ser considerados

en una organización (que denominamos riesgos corporativos), como los financieros, los asociados a los productos, a los proyectos tecnológicos o al negocio en sí; una incorrecta gestión de riesgos corporativos afecta a la productividad de las organizaciones y genera, en consecuencia, pérdidas financieras. Para minimizar estas pérdidas es indispensable identificar los eventos que pueden afectar a dicha productividad y proponer marcos de gestión de riesgos razonables y seguros. Estos marcos deben considerar tres elementos clave: los procesos, los sistemas y las personas (Beltrán y Sevillano, 2013).

En términos generales, “Se entiende como gestión de riesgo la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras por deficiencias o fallos en los procesos internos” (Beltrán y Sevillano, 2013).

Respecto de implementar un sistema de gestión de riesgos corporativos, es una de las prioridades de las compañías, ya que les permite mejorar la rentabilidad o lograr la consecución de objetivos. Por eso se ha puesto en marcha un proyecto denominado COSO II, capaz de abordar los riesgos bajo una metodología integradora para lograr los objetivos perseguidos y crear valor en la compañía (Rubio, 2006).

Por ello, cuando los directivos tienen que enfrentarse con un problema impredecible tras otro, aprenden que las amenazas a la empresa pueden venir de cualquier lugar y en cualquier momento. Entre ellas se incluyen no sólo actos terroristas o desastres financieros sino también riesgos estratégicos, como la aparición de un nuevo competidor, una nueva tecnología, o la incapacidad de predecir cambios en el mercado; la mayor parte de las amenazas rara vez se miden o controlan. También existen altos directivos que se han dado cuenta que para gestionar dichos riesgos necesitan un sistema de gestión de riesgos más completo. Los esfuerzos realizados en esta dirección se han denominado de varias maneras: “controles estratégicos” o, más recientemente, gestión de riesgos empresariales (GRE, o ERM, por sus siglas en inglés). Este esfuerzo implica el mapeo de todos los riesgos de la compañía de un modo uniforme y la aplicación de un enfoque interdepartamental para gestionarlos (Hope y Player, 2012).

Es importante señalar que el riesgo da lugar a que las empresas contextualicen su planificación de operaciones en la adopción de una eficiente gestión de riesgos e integrando planificación, objetivos y riesgo; a lo largo del tiempo estas estrategias permitirán reducir los riesgos posibilitando el crecimiento en productividad y sostenibilidad dentro de un mercado competitivo, permitiendo, en gran parte, evaluar el comportamiento de la organización, gestionando de manera clave la oportunidad de una mejor toma de decisiones que conducirán a evitar escenarios de desastre. La gestión de riesgos es el principal proceso de reducción de riesgos que se puede hacer en una organización, la ausencia de un sistema de gestión de riesgos deja a la empresa en una especie de juego de azar, el riesgo forma parte de la vida y la incertidumbre en mayor o menor medida sucede en todos los niveles.

De entre las definiciones en español, administración de riesgos corporativos fue un proyecto que se inició en 2001 y lanzado a la comunidad de negociación en septiembre de 2004, está orientado, a diferencia de su predecesor, a la administración de riesgos, incluso los estratégicos; esta adición generó un marco conceptual más amplio, llevando el control interno al enfoque de administración de riesgos. COSO II, como también lo han llamado, cuenta con ocho componentes, de los cuales la mitad están orientados al manejo del riesgo (Lara, 2012).

Se ha podido comprobar que una empresa es un sistema abierto, que resulta primordial hacerse cargo de que interaccione con su entorno; por lo tanto, la organización se concibe como una entidad que se desarrolla bajo control y que perfecciona mecanismos de *feed-back*, para identificar y comprender su entorno, percibir los cambios que se producen y realizar los ajustes necesarios. Podemos distinguir entre entorno global y entorno específico (del Pulgar Rodríguez, 1999).

Sin lugar a dudas, el análisis de la volatilidad y el diseño de modelos para su pronóstico es una de las ramas de las finanzas más exploradas en los años recientes. Debido a ello existe un gran acervo de artículos sobre el particular, la volatilidad es la variable más importante para determinar el valor en riesgo (V a R) de un portafolio de activos (de Lara Haro, 2005).

Al respecto, el riesgo empresarial se define, concretamente, como la probabilidad de que una empresa elegida al azar dentro de la población de empresas no financieras de la economía obtenga un nivel de resultados económicos menor o igual que un umbral previamente fijado. Esta probabilidad se estima directamente a partir de la función de distribución empírica de la variable de resultados de las empresas (Pardo, 2004).

Por ello, para proporcionar la máxima rentabilidad, los activos deben ser utilizados con eficacia y ofrecer el nivel de servicio requerido en ellos, asegurando su alta utilización y que estos desarrollen las operaciones propias del negocio. Para garantizar una alta utilización, las organizaciones necesitan conocer la capacidad de sus activos y su productividad. Esta capacidad podría incrementarse por varios medios, como la eficiencia operativa, la mejora en la eficacia del mantenimiento, o a través de nuevas inversiones de capital (Sola, 2016).

En este contexto, suele asumirse con relativa facilidad que vivimos tiempos de cambios, pero no se observa la misma aceptación en cuanto a que también vivimos tiempos de crisis. Ciertamente, se asume que existen riesgos, pero que pueda haber crisis no es fácil de aceptar y, si ello ocurre, es muy posible que éstas vayan a suceder en otras instituciones, no en las nuestras. Prueba de ello es que en los ejercicios de planificación, aún dentro de aquellos que la califican como “estratégica”, no es extraño comprobar su ausencia como posibilidad latente. No por omitir las crisis en la planificación,

éstas dejarán de ocurrir sino, tal vez, precisamente éste sea uno de los factores que potencia su aparición (Vichique, 2016).

Este estudio muestra que “La gestión empresarial representa una toma de decisiones permanente, pero obviamente no todas requieren evaluar opciones, porque el conocimiento organizacional ya las tiene integradas como parte de la operativa” (Blasco, 2015).

No solamente la actividad corporativa tiene efectos en la sociedad sino también las condiciones externas influyen sobre las corporaciones, para bien o para mal. Estos son los vínculos de afuera hacia adentro. Toda empresa opera dentro de un contexto competitivo, el que afecta significativamente su capacidad para ejecutar su estrategia, especialmente en el largo plazo. Las condiciones sociales conforman un aspecto clave de este contexto (Porter, 2006).

Por otra parte, el control interno comprende el plan de organización y todos los métodos y medidas coordinadas adoptadas dentro de una empresa para salvaguardar sus bienes, comprobar la exactitud y veracidad de los datos contables, promover la eficiencia operante y estimular la adhesión a los métodos prescritos por la gerencia (Estupiñán, 2015).

A su vez, el control interno encierra el plan de la entidad y todos los métodos y procedimientos que, en forma coordinada, son adoptados por una organización para proteger sus activos, verificar la razonabilidad y confiabilidad de su información económica y la complementaria administrativa y operacional, promover la eficiencia operativa y estimular la adhesión a las políticas prescritas por la administración (Santillana, 2015).

Dentro de este contexto, el alcance del sistema de control interno estuvo limitado a las áreas económicas, se hablaba de control interno y se tenía la cultura de que era inherente a las actividades de contabilidad y finanzas; el resto de las áreas operacionales y de hecho sus trabajadores no se sentían involucrados. No todos los directivos de nuestras organizaciones veían en el sistema de control interno un instrumento de gestión capaz de ser utilizado para lograr la eficiencia y eficacia de las operaciones que se habían propuesto. Otro elemento que atentaba contra la eficiencia de los sistemas de control interno, era que las actividades de control ya venían establecidas de forma global para todas las entidades del país, minimizando la creatividad de los directivos en el diseño de los objetivos y actividades de control que fueran más eficaces, según las características de su entidad. Además, no se contaba con elementos generalizadores que le sirvieran de base a la organización para poder diseñar un sistema de control interno a la medida de sus necesidades. Tal situación materializó un objetivo fundamental: definir un nuevo marco conceptual del control interno, capaz de integrar las diversas definiciones y conceptos que venían siendo utilizados sobre este tema, logrando así que, al nivel de las organizaciones, de la auditoría interna o externa, o de los niveles

académicos o legislativos, se cuente con un marco conceptual común y una visión integradora que satisfaga las demandas de todos los entes involucrados (Ríos, 2005).

Al respecto, los objetivos de control como un proceso de transacciones que serán aplicables a todos los sistemas de organización empresarial, de modo que la autorización de las transacciones y un adecuado registro clasificarán la información correspondiente al periodo contable obteniendo una información exacta y fiable al igual que se mantendrá adecuada distribución de funciones, salvaguardia y custodia física de activos y registros, los cuales son:

- Definición de los objetivos y las metas generales y específicas.
- Definición de las políticas.
- Utilizar o adoptar un método de organización.
- Delimitación precisa de la autoridad y los niveles de responsabilidad.
- Adopción de normas para la utilización racional de los recursos.
- Dirección y administración del personal de acuerdo con las políticas.
- Aplicación de las recomendaciones provenientes de las evaluaciones.
- Establecimiento de sistemas modernos de información.
- Organización de métodos confiables para la evaluación de la gestión.
- Establecimiento de programas de inducción y actualización.
- Simplificación y modernización de normas y procedimientos (Cepeda, 2012).

No obstante, en las ventajas descritas del control interno existen también ciertas limitaciones que no permiten dar a la administración evidencia conclusiva de que se han alcanzado los objetivos. Dichas limitaciones incluyen a la posibilidad de que los ordenamientos puedan volverse inadecuados debido a cambios en condiciones, y de que el cumplimiento con los procedimientos pueda entorpecerse y la actividad de control dependiente de la separación de funciones, pueden ser burladas por colusión entre empleados, es decir ponerse de acuerdo para perjudicar a terceros (Cepeda, 2012).

El proceso de comunicar las debilidades y oportunidades de mejoramiento de los sistemas de control deben estar dirigidos hacia quienes son los propietarios y responsables de operarlos, con el fin de que implementen las acciones necesarias.

Además, es importante destacar que el control interno no sólo abarca el entorno financiero y contable sino también los controles, cuya meta es la eficiencia administrativa y financiera dentro de la organización empresarial. El sistema de control interno tiene como objetivos generales “aportar seguridad en la tarea empresarial al evitar errores y fraudes, preservar los activos del ente y dar lugar a una fiabilidad de los registros contables e información económica-financiera” (Cepeda, 2012).

En este sentido, el control interno constituye ocho componentes interrelacionados que se derivan de la forma como la administración maneja el ente, y están integrados a los procesos administrativos:

1. Ambiente de control.
2. Establecimiento de objetivos.
3. Identificación de eventos.
4. Evaluación de riesgos.
5. Respuesta al riesgo.
6. Actividades de control.
7. Información y comunicación.
8. Supervisión y seguimiento.

De esta manera, el control interno difiere por ente y tamaño y por sus culturas y filosofías de administración. Así, mientras todas las entidades necesitan de cada uno de los componentes para mantener el control sobre sus actividades, el sistema de control interno de una entidad generalmente se percibirá muy diferente al de otra (Estupiñán, 2015).

En relación a la constitución el ambiente interno consiste en el establecimiento de un entorno que estimule e influencie la actividad del personal con respecto al control de sus actividades. Es en esencia el principal elemento sobre el que se sustenta o actúan los otros cuatro componentes e indispensable, a su vez, para la realización de los propios objetivos de control (Estupiñán, 2015).

Ambiente interno incluye también la cultura y otros aspectos intangibles como el trabajo en equipo, la coordinación, el nivel de eficiencia de los empleados, los sueldos de los empleados y costos de monitoreo. La estrategia para la competencia también debe estar en sintonía con los recursos internos, en especial el ambiente interno.

A su vez, los objetivos se fijan a escala estratégica estableciendo con ellos una base para los objetivos operativos, de información y de cumplimiento. Cada entidad se enfrenta a una gama de riesgos procedentes de fuentes externas e internas, y una condición previa para la identificación eficaz de eventos, la evaluación de sus riesgos y la respuesta a ellos es fijar los objetivos, que orienta a su vez los niveles de tolerancia al riesgo de la misma (Stinberg, 2004).

Identificando los eventos potenciales que, de ocurrir, afectarán a la entidad y determina si representan oportunidades o si pueden afectar negativamente a la capacidad de la empresa para implantar la estrategia y lograr los objetivos con éxito. Los eventos con impacto negativo representan riesgos, que exigen la evaluación y respuesta de la dirección. Los eventos con impacto positivo representan oportunidades, que la dirección reconduce hacia la

estrategia y el proceso de fijación de objetivos. Cuando identifica los eventos, la dirección contempla una serie de factores internos y externos que pueden dar lugar al riesgo y oportunidades, en el contexto del ámbito global de la organización (Stinberg, 2004).

Evaluando la identificación y análisis de riesgos relevantes para el logro de los objetivos y la base para determinar la forma en que tales riesgos deben ser mejorados. Asimismo, se refiere a los mecanismos necesarios para identificar y manejar riesgos específicos asociados con los cambios, tanto los que influyen en el entorno de la organización como en el interior de la misma. En toda entidad es indispensable el establecimiento de objetivos tanto globales de la organización como de actividades relevantes, obteniendo con ello una base sobre la cual sean identificados y analizados los factores de riesgo que amenazan su oportuno cumplimiento (Estupiñán, 2015).

Incluyendo una respuesta a los riesgos relevantes, la dirección determina cómo responder a ellos. Las respuestas pueden ser las de evitar, reducir, compartir y aceptar el riesgo. Al considerar su respuesta, la dirección evalúa su efecto sobre la probabilidad que sitúe el riesgo residual dentro de las tolerancias al riesgo establecidas. La dirección identifica cualquier oportunidad que puedan existir y asume una perspectiva del riesgo globalmente para la entidad o bien una perspectiva de la cartera de riesgos, determinando si el riesgo residual global concuerda con el riesgo aceptado por la entidad (Stinberg, 2004).

Con actividades de control que realiza la gerencia y demás personal de la organización para cumplir diariamente con las actividades asignadas. Estas actividades están expresadas en las políticas, sistemas y procedimientos. Ejemplos de estas actividades son la aprobación, la autorización, la verificación, la conciliación, la inspección, la revisión de indicadores de rendimiento, la segregación de funciones, la supervisión y entrenamiento adecuados (Estupiñán, 2015).

A través de un sistema de información, están diseminados en todo el ente y todos ellos atienden a uno o más objetivos de control. De manera amplia, se considera que existen controles generales y controles de aplicación sobre los sistemas de información, supervisando y monitoreando los sistemas de control están diseñados para operar en determinadas circunstancias. Claro está que para ello se tomaron en consideración los objetivos, riesgos y las limitaciones inherentes al control; sin embargo, las condiciones evolucionan debido tanto a factores externos como internos, provocando con ello que los controles pierdan su eficiencia. Como resultado de todo ello, la gerencia debe llevar a cabo la revisión y evaluación sistemática de los componentes y elementos que forman parte de los sistemas de control.

Lo anterior no significa que tengan que revisarse todos los componentes y elementos, como tampoco que deba hacerse al mismo tiempo. Ello

dependerá de las condiciones específicas de cada organización, de los distintos niveles de efectividad mostrado por los distintos componentes y elementos de control. La evaluación debe conducir a la identificación de los controles débiles, insuficientes o innecesarios, para promover con el apoyo decidido de la gerencia, su robustecimiento e implantación. Esta evaluación puede llevarse a cabo de tres formas: durante la realización de las actividades diarias en los distintos niveles de la organización; de manera separada por personal que no es el responsable directo de la ejecución de las actividades (incluidas las de control) y mediante la combinación de las dos formas anteriores (Estupiñán, 2015).

Al respecto, los componentes mencionados no se llevan a cabo en serie como si fueran las etapas de un proceso lineal; por el contrario, se trata de un proceso multidireccional e iterativo, en donde cada una de los componentes genera información que influye en los restantes.

Por lo tanto, “El diseño de un control interno es vital en todas las organizaciones tanto públicas como privadas, ya que permite llevar un buen control sobre las actividades económicas de la empresa” (Hernández y Rodríguez, 2011).

De igual forma “Adquirir eficiencia de la operativa organizativa de la empresa al desenvolver el seguimiento y consecución de las políticas y procedimientos empresariales definidos e implantados por la dirección” (Cepeda, 2012).

Dentro de este contexto, el alcance de estas metas está centrado principalmente en los controles contables por su consecuencia y reflejo en la información económica-financiera de la entidad, necesaria para la posterior toma de decisiones por parte de la Dirección. De ahí la relevancia de fijar y definir unos objetivos de control interno por áreas administrativa-contables por los que circula una transacción, con el fin de establecer un sistema que puntualice las técnicas y procedimientos de control necesarios para el logro de tales objetivos. Para ello se realizarán técnicas de evaluación mediante cuestionarios, narrativas y flujo gramas principalmente (Cepeda, 2012).

Por tanto, el éxito de las organizaciones dependerá de la efectividad de una buena administración, ya que ésta favorece la integración de equipos de trabajo y buenas relaciones humanas, así como la adecuada utilización de los recursos materiales y de las instalaciones; también indica los obstáculos a vencer y determina soluciones para los problemas que se detecten. La administración determina los objetivos y emplea con eficacia los recursos de acuerdo con la planeación, organización, ejecución y control (Blandez, 2016, p. 18).

Cabe destacar que “El administrador y los responsables de planear, organizar, dirigir y controlar las funciones administrativas son los administradores, quienes se apoyan en diversas estrategias para lograr el correcto

funcionamiento de la organización y el logro de los objetivos” (Blandez, 2016); sin embargo, el liderazgo en el administrador es de vital importancia para la concesión de los fines y logros organizacionales. Un líder es un guía, una autoridad moral, un especialista o experto en áreas básicas de cuyos conocimientos otros carecen o no explotan en su totalidad (Blandez, 2016).

Por lo tanto, la mayoría de los modelos de planeación financiera requiere que el usuario especifique algunos supuestos sobre el futuro. Con base en tales supuestos, el modelo genera valores predichos para un gran número de otras variables. Los modelos varían un poco en términos de su complejidad pero casi todos tienen los mismos elementos... El plan deberá establecer de manera explícita el entorno económico en el que la empresa espera encontrarse durante la vida del plan (Ross, Westerfield y Jordan, 2014).

El control interno es una herramienta necesaria para la organización empresarial o institucional, ya que permite a la dirección estructurar una adecuada planificación, y coordinación en el manejo del presupuesto, con el propósito de brindar seguridad razonable en relación con el logro de los objetivos y metas de la entidad. La importancia de constituir una institución sólida, sin problemas de orden administrativo ni económico, es responsabilidad de sus administradores específicamente, ya que a la hora de la toma de decisiones internas, éstas deben originar cambios de políticas y ejercer un control interno permanente.

El estado del arte de las auditorías, surgieron durante la revolución industrial, como una medida orientada a identificar el fraude. Con el tiempo esta visión cambió y hoy es una herramienta muy utilizada para controlar el alineamiento de la organización con la estrategia propuesta por la administración y asegurar un adecuado funcionamiento en la gestión empresarial (Lara, 2013).

El “Sistema de Gestión de Riesgos Corporativos y Control interno” es una herramienta operativa de apoyo que, aplicada adecuadamente, propenderá a mejorar los procesos administrativos y financieros del sector empresarial a través de un manejo eficiente en la planificación, organización y control de los objetivos del plan estratégico. Un sistema de GRC permite salvaguardar recursos, verificar la exactitud y veracidad del gasto e inversión financiera, administrativa, promover la eficiencia y eficacia en las operaciones, estimular la observación de la efectividad de las políticas prescritas e impulsan el cumplimiento de metas y objetivos. Aduciendo el constante cambio y la inestabilidad económica global regional y nacional que motiva al sector institucional a adoptar nuevas políticas en los sistemas organizativos, operativos, productivos de información y comunicación mismos que permiten optimizar y manejar oportunamente sus recursos.

Finalmente, la administración de riesgos se constituye en un conjunto de procedimientos para identificar, analizar, evaluar y controlar los efectos

adversos de los riesgos a los que está expuesta una empresa, con el propósito de evitarlos, reducirlos, retenerlos o transferirlos, diferenciando la incertidumbre del riesgo, ya que esta se refiere a una posibilidad que no se puede estimar, pues es un aspecto cualitativo. En cambio, cuando hablamos de riesgo, estamos hablando de probabilidad, la cual sí se puede calcular por ser un aspecto cuantitativo. Por lo tanto, la incertidumbre no tiene cobertura, mientras que el riesgo sí (Espinosa, 2016).

Metodología

En este apartado se detalla el tipo de investigación, los métodos, la población, y muestra el conjunto de técnicas y herramientas que se utilizaron para llevar a cabo la investigación; de igual manera, con el objeto de permitir la obtención y análisis de los contextos teóricos vinculados a la investigación, con el fin de lograr los objetivos definidos y, por ende, responder al problema planteado.

Descripción del área de estudio

TABLA 1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA INSTITUCIÓN

Razón social	Dirección	Punto de referencia	Sector	Parroquia	Ciudad	Actividad empresarial
Instituto Tecnológico Superior Liceo Aduanero	José Domingo Albuja 2-47 y Teodoro Gómez	Diagonal CECAMI	Norte	San Francisco	Ibarra	Institución privada de educación superior

Fuente: Elaboración propia con datos del ITSLA.

FIGURA 1. MAPA GEORREFERENCIACIÓN ITSLSA



Coordenadas geográficas:

Latitud: 0.3410371°

Longitud: -78.1145705°

Coordenadas en grados, minutos y segundos:

Latitud: 0°20'27.734"N

Longitud: 78° 6'52.453"O

Tipos de investigación

La investigación es de tipo descriptiva porque puntualiza la situación sobre el estado actual del problema, describe sus características, sus limitaciones y sus puntos críticos, detallando y evaluando sus particularidades por cuanto, según Tamayo (2011), manifiesta: “la investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta” (p. 52).

El enfoque de la investigación es cuali-cuantitativo por cuanto Hernández R., Fernández C. y Baptista P. (2006) aseveran que este tipo de investigación se basa en: “utilizar la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población” (p. 5).

Dentro del análisis de datos, para contestar preguntas de investigación establecidas previamente se realiza la recolección de información, se cuantifica y se analiza para establecer con exactitud los patrones de comportamiento en una población.

La investigación se puede clasificar como investigación de campo, ya que se basa en métodos que permiten recoger datos en forma directa de la realidad y, de igual manera, se puede mencionar que es una investigación documental debido a que se basa en análisis de datos obtenidos de diferentes fuentes de información, como informes, libros y otros materiales informativos.

“Los diseños de investigación transeccional o transversal, recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (Roberto Hernández Sampieri, 2010).

Métodos de investigación

El método de investigación que se aplicó fue el descriptivo, según la temática presentada, en la que detalla la realidad en que se encuentra el control interno dentro de la institución, por lo que Caballero Alejandro (2014) manifiesta: “Aquella orientación que se centra en responder la pregunta acerca de cómo es una determinada parte de la realidad objeto de estudio” (p. 83).

Además, está orientada con el método inductivo deductivo, ya que según Quezada Lucio (2010): “La inducción consiste en ir de los casos particulares a la generalización. La deducción, en ir de lo general a lo particular. La combinación de ambos métodos significa la aplicación de la deducción en la aplicación de la inducción de los hallazgos” (p. 33).

De igual manera se utilizó el tipo documental, por la documentación que se requirió, para recopilar la información.

La investigación es de tipo propositiva por cuanto se fundamenta en una necesidad latente en la institución, una vez que se analizó la información, se implementó una propuesta de un sistema de gestión de riesgos corporativos y control. Al identificar los problemas, investigarlos, profundizarlos y dar una solución dentro de un contexto específico.

Población y muestra

En la investigación, la población se considera al personal que laboran en el ITSLA, donde se desarrolla el trabajo de estudio. La población, por ser limitada, se tomó la totalidad del universo de estudio, la cual está integrada por 21 empleados, por lo que Tamayo Mario (2011) manifiesta que: población; totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis o entidades de población que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto “N” de entidades que participan de una determinada característica y se le denomina población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a un estudio o investigación (p. 180).

Diseño metodológico

El estudio puede considerarse práctico y concreto dentro de un contexto particular, en el que se elaboró un sistema de gestión de riesgos y control interno, identificando el potencial interpretativo de los ocho componentes del COSO. Según Hernández R., Fernández C. y Baptista P. (2010), el diseño de la investigación “Implica seleccionar o desarrollar uno o más temas de investigación y aplicarlos al contexto particular de su estudio. El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea” (p. 120; véase tabla 2 en la página siguiente).

Análisis y discusión del resultado de investigación

Los resultados de esta investigación permiten determinar que el ITSLA dispone de un deficiente sistema de gestión de riesgos y control interno; se tiene un desconocimiento del significado “riesgo empresarial”. En el ambiente interno del ITSLA se identifica cómo el estilo de liderazgo afecta e impacta a los empleados; a su vez, las estrategias de la institución no están en consonancia con el ambiente interno y viceversa. Se necesita la estimación de la cantidad adecuada de los recursos internos y direccionar aspectos como: trabajo en equipo, coordinación, nivel de eficiencia de los empleados, sueldos; para que se motiven y todos en conjunto sigan adelante y tengan un proyecto o, de lo contrario, el o los proyectos puede derivar en consecuencias no deseadas.

TABLA 2. MATRIZ PARA ESTABLECER EL MARCO METODOLÓGICO

> **MATRIZ PARA ESTABLECER EL MARCO METODOLÓGICO**

Objetivos Específicos	Metodología	Técnicas	Instrumentos	Indicadores	Ítems	
<p>Diagnosticar e identificar las deficiencias del sistema de gestión de riesgos empresariales y control interno del ITSLSA, mediante la aplicación de la herramienta COSO ERM.</p>	Descriptivo	Encuesta estructurada / observación directa y entrevista	Cuestionario estructurado, con preguntas cerradas	Proceso Académicos Y Administrativos	Personal Administrativo y docente	
	Estadístico		Cuestionario estructurado con preguntas abiertas de opinión	Procesos Administrativos	Control y manejo de la gestión de riesgos y control interno	
	Análisis y síntesis inductivo deductivo	Escala de Observación	Verificación física de documentos	Datos generales de la institución	Personal Administrativo y docente	
<p>Establecer las particularidades que debe disponer el sistema de gestión de riesgos corporativos y control interno, para definir debilidades y proponer una herramienta que contribuya a minimizar los riesgos en las actividades del ITSLSA.</p>	Propositivo	<p>guía MODELO de cumplimiento (GUÍA MODELO COSO II ERM)</p>	Manual de puestos, cuestionarios de control interno, reglamentos	Gestión administrativa	Revisión del Estatuto y Plan Estratégico Institucional Identificación y factibilidad de Manual de puestos Diseño de técnicas y herramientas	
	<p>Establecer los mecanismos para socializar al personal el Sistema de gestión de riesgos corporativos y control interno diseñado en el ITSLSA, para su adecuada aplicación.</p>	<p>Quantitativa, cualitativa, documental, de campo y transversal</p>	Seminario - taller	Programa - taller	Asistencia de Participantes	Elaboración de reglamentos de control interno
			21 Personas Asistentes			

Fuente: Elaboración propia con información del ITSLSA.

Existe un plan estratégico, pero no ha sido difundido de una manera correcta, ni un seguimiento adecuado de evaluación de los POAs, no se utilizan de manera eficiente los reglamentos y manuales internos, ya que algunos de ellos existen, pero están desactualizados, generando de esta manera un ambiente de incertidumbre e inestabilidad al interior del ITSLA; sin embargo, el riesgo no siempre tiene que suponer una amenaza, también puede generar oportunidades que la institución debe ser capaz de identificar y aprovechar.

En el aspecto de indagación sobre el riesgo, el ITSLA se encuentra en un nivel desfavorable; en el análisis de los ocho componentes del COSO ERM, por lo expuesto, se hace necesario el diseño de un sistema de gestión de riesgos y control interno dentro del marco legal del instituto, para el control de riesgos existentes, a través de la propuesta de instrumentos, técnicas, herramientas y procedimientos que contribuyan a una efectiva administración de riesgos, siendo éste un apoyo a la dirección para mejorar resultados y desarrollar la gestión con un liderazgo superior.

**TABLA 3. NIVEL DE TOLERANCIA
A LOS RIESGOS POR COMPONENTE**

Componentes	Muy de acuerdo	De acuerdo	Desacuerdo	No aplica
Ambiente interno	6	21	11	12
Establecimiento de objetivos	0	5	27	12
Identificación de eventos	0	3	22	11
Evaluación del riesgo	4	0	14	4
Respuesta al riesgo	1	5	9	6
Control de actividades	0	5	10	16
Información y comunicación	0	7	13	0
Supervisión	0	2	13	17
Total	11	48	119	78

Fuente: Elaboración propia con información del ITSLA.

TABLA 4. RESULTADOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE TOLERANCIA A LOS RIESGOS POR COMPONENTE

Probabilidad	Resultados	Ponderación	Valor porcentual	
Inaceptable	76-100	78	0.31	30.71
No tolerable	51-75	119	0.47	46.85
Tolerable	26-50	46	0.18	18.11
Aceptable	0-25	11	0.04	4.33
Total		254	1.00	100.00

Impacto	Inaceptable	No tolerable	Tolerable	Aceptable
Probabilidad	51%-100%	21%-50%	11%-20%	1%-10%
Inaceptable	76-100	30.71		
No tolerable	51-75	46.85		
Tolerable	26-50		18.11	
Aceptable	0-25			4.33

Fuente: Elaboración propia con información del ITSIA.

Interpretación

El análisis para la identificación del riesgo en eventos internos de la institución, se realizó aplicando el método COSO II ERM a través de la calificación de los ocho componentes, que permiten un conocimiento e identificación del impacto de los riesgos y sus áreas críticas con base en este cuestionamiento. Se encuentran identificadas las categorías cualitativas y cuantitativas definidas para cada variable; el resultado obtenido, a manera de semáforo, muestra que la institución se encuentra en un escenario dentro de un nivel no tolerable e inaceptable para la gestión de riesgos corporativos, demostrando que el ITSIA está en una situación constante de exposición al riesgo en cada una de las decisiones que toma la dirección.

MAPA ESTRUCTURAL DE LA PROPUESTA



• **Objetivos:** Estratégicos, de operación, información y cumplimiento:

- Líneas de acción
- Indicador
- Metas
- Medio de verificación
- Responsable



Conclusiones

El diagnóstico realizado en el ITSLA permitió identificar que no cuentan con un sistema de gestión de riesgos empresariales y control interno, definiendo la base para el diseño de un sistema contextualizado en la herramienta COSO ERM en el marco de las necesidades de la institución.

El diseño del sistema de gestión de riesgos corporativos y control interno definió una visión detallada y explicativa de las debilidades en función del estudio realizado y propone una herramienta de gestión particularizada como apoyo a la dirección permitiendo al ITSLA minimizar los riesgos dentro del proceso administrativo.

El establecimiento de los mecanismos para la socialización del sistema de gestión de riesgos corporativos y control interno se caracterizó por la acogida que tuvo por parte de la dirección y sus colaboradores, ya que fue presentado en un lenguaje sencillo, mismo que persuadió a los asistentes a implementarla y contribuir con una adecuada aplicación en el ITSLA.

Recomendaciones

Tomando como base el diagnóstico realizado en el estudio investigativo, se sugiere a la dirección del ITSLA revisar los resultados y tomar el sistema como apalancamiento a los administradores en caso de que la institución entre en situaciones de riesgo dentro del proceso operativo.

Implementar el sistema de gestión de riesgos corporativos y control interno diseñado, en vista que está elaborado de acuerdo con la situación real y actual, en concordancia con la metodología COSO ERM, el cual proporcionará herramientas útiles para el control interno, contribuyendo con efectividad y eficiencia en el desempeño de sus actividades.

Se recomienda al personal administrativo y docente implementar la propuesta y, conjuntamente con la dirección, ejecutar su adecuada aplicación en cumplimiento a lo estipulado en el sistema de gestión de riesgos corporativos y control interno propuesto.

Bibliografía

- Aiza, D. J. (2015), Auditool.Org, obtenido de: www.cicinacional.com/images/Articulos/guia-modulo-1-implantacin-de-un-modelo-de-gestion-de-riesgos-corporativos.pdf
- Alkorta, A. X. (2015), *Crisis y nueva dirección bancaria*, España: Publicaciones de la Universidad de Deusto.
- Alvira, M. F. (2011), *La encuesta, una perspectiva general metodológica*, Madrid: Cuadernos Metodologicos.

- Ambrosone, M. (2007), La administración del riesgo empresarial, una responsabilidad de todos el enfoque COSO, obtenido de: <http://ayhconsultores.com/img/COSO.pdf>
- Arrocha, M. (2011), *Empresarial y la auditoría. Conociendo a nuestro equipo*, obtenido de: [file:///C:/Users/maria_000/Desktop/ed-2010-11-02%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/maria_000/Desktop/ed-2010-11-02%20(2).pdf)
- Beltrán y Sevillano (2013), *Cloud Computing, tecnología y negocio*, España: Praninfe.
- Blandez, R. M. (2016), *Procesos administrativos*, México: UNID.
- Blasco, P. M. (2015), *Nuevas finanzas para nuevos negocios*, Barcelona: UOC.
- Caballero, R. (2014), *Metodología integral innovadora para planes y tesis*, México: Cengage Learning Editores.
- Censos, I. N. (2010), Fascículo provincial de Imbabura, obtenido de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/imbabura.pdf>
- Cepeda, G. A. (2012), *Auditoría en salud para una gestión eficiente*, Bogotá: McGraw-Hill.
- De Justo, A. M. (2016), obtenido de: <http://www.kit.com.ar/boletines-a.php?id=0000037>
- De Lara Haro, A. (2005), *Medición y control de riesgos financieros*, Limusa.
- Del Pulgar Rodríguez, R. (1999), *Comunicación de empresa en entornos turbulentos: Gestión de riesgos, reducción de las incertidumbres y supervivencia*, ESIC Editorial.
- Desarrollo, S. N. (2003), Plan Nacional del Buen Vivir, obtenido de: <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivos-nacionales-para-el-buen-vivir>
- Espinosa, C. Y. (2016), obtenido de: <https://www.auditool.org/blog/control-interno/359-importancia-de-la-administracion-de-riesgos>
- Estupiñán, G. R. (2015), *Control interno y fraudes: Análisis de informe COSO I, II y III con base en los ciclos transaccionales*, Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Estupiñán, R. (2006), *Administración o Gestión de Riesgos E.R.M. y la Auditoría Interna*, Bogotá: Ecoe Editores.
- (2015), *Administración o Gestión de Riesgos E.R.M. y la Auditoría Interna*, Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Fonseca, L. O. (2011), *Sistemas de control para organizaciones*, Lima: Instituto de Investigación en Accountability y Control IICO.
- Hernández R., F. C. (2006), *Metodología de la investigación*.
- Hernández y Rodríguez (2011), *Fundamentos de gestión empresarial. Enfoque basado en competencias*, España: McGraw-Hill.
- Hope y Player (2012), *Mejores Practicas de Gestion Empresarial*. España: Profit.
- ITSLA (6 de diciembre de 2011), Estatuto Institucional del ITSLA, Ibarra, Imbabura, Ecuador.

- Javier, R. (2012), Control interno y sus 5 componentes según COSO, obtenido de: <http://www.gestiopolis.com/control-interno-5-componentes-segun-coso/>
- Lara, A. (2012), *Toma el control de tu negocio*, México: LID.
- (2013), *Toma el control de tu negocio*, España: LID.
- Los recursos humanos.com. (s.f.), obtenido de: <http://www.losrecursoshumanos.com/ambiente-interno-de-una-empresa/>
- Lucio, N. Q. (2010), *Metodología de la investigación*, Miraflores, Lima, Perú: Macro EIRL.
- Maldonado, M. (2011), *Auditoría de Gestión*, Quito: Producciones Digitales Abya-Yala.
- Morales, A. (s.f.), Qué es la administración de riesgos, obtenido de: <https://www.auditool.org/blog/control-interno/700-administracion-de-riesgos-conceptos-fundamentales>
- Pardo, S. R. (2004), *Indicadores de riesgo a partir de los resultados contables de las empresas*, España: Granada.
- Peña, F. (13 de marzo de 2015), Blog calidad y excelencia, obtenido de: <https://www.isotools.org/2015/03/13/por-que-es-importante-la-gestion-de-riesgos-para-tu-empresa/>
- Porter, M. A. (2006), Estrategia y sociedad, *Harvard Business Review*.
- Ríos, J. C. (2005), Control interno, obtenido de: http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/infodir/material_consulta_ci.pdf
- Roberto Hernández Sampieri, C. F. (2010), *Metodología de la investigación*, México: McGraw-Hill.
- Rodrigo, E. (2006), *Administración o Gestión de Riesgos E.R.M. y la Auditoría Interna*, Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Ross, S. A.; Westerfield, R. W. y Jordan, B. D. (2014), *Fundamentos de finanzas corporativas*, México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Rubio, R. A. (15 de enero de 2006), coso II y la gestión integral del negocio, obtenido de: <http://pdfs.wke.es/6/6/7/3/pd0000016673.pdf>: <http://pdfs.wke.es/6/6/7/3/pd0000016673.pdf>
- Sampieri, H.; Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, M. (2010), *Metodología de la Investigación*, México: Interamericana Editores.
- Sánchez, J. G. E. (2014), *La entrevista en las organizaciones*, México: Manual Moderno.
- Santillana (2015), *Sistema de control interno*, México: Pearson.
- Sola, R. A. (2016), *Principios y marcos de referencia de la gestión de activos*, Madrid: Aenor-Asociación Española de Normalización y Certificación.
- Stinberg, M. R. (2004), Gestión de riesgos marco integrado, obtenido de: <https://www.slideshare.net/hfigueroa1981/coso-erm-58083139>
- Tamayo, M. (2011), *El proceso de la investigación científica*, México: Limusa.

- Vaca, R. (2016), Auditoool, obtenido de: <http://auditoool.org/blog/control-interno/3023-la-gestion-de-riesgos-corporativos>
- Vichique, D. G. (2016), *La gestión institucional de crisis: Estrategia clave en el siglo XXI*, España: UOC.

Linkografía

- Ambrosone, M. (2007), La administración del riesgo empresarial, una responsabilidad de todos el enfoque COSO, obtenido de: <http://ayhconsultores.com/img/COSO.pdf>
- Arrocha, M. (2011), Empresarial y la auditoría. Conociendo a nuestro equipo, obtenido de: [file:///C:/Users/maria_000/Desktop/ed-2010-11-02%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/maria_000/Desktop/ed-2010-11-02%20(2).pdf)
- Desarrollo, S. N. (2003), Plan Nacional del Buen Vivir, obtenido de: <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivos-nacionales-para-el-buen-vivir>
- Espinosa, C. Y. (2016), obtenido de: <https://www.auditoool.org/blog/control-interno/359-importancia-de-la-administracion-de-riesgos>
- Javier, R. (2012), Control interno y sus 5 componentes según COSO, obtenido de: <http://www.gestiopolis.com/control-interno-5-componentes-segun-coso/>
- Morales, A. (s.f.), Qué es la administración de riesgos, obtenido de: <https://www.auditoool.org/blog/control-interno/700-administracion-de-riesgos-conceptos-fundamentales>

CAPÍTULO 6

INCIDENCIA DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL EN LA RENTABILIDAD DEL ACTIVO NETO EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN DEL MUNICIPIO DE IPIALES, COLOMBIA

Víctor Hugo López Díaz¹
Miguel Ángel Gómez Chaves²
Víctor Alfonso Bastidas Dorado³

Resumen

El presente capítulo se deriva de la investigación denominada “Análisis de la Incidencia del costo promedio ponderado del capital frente a la rentabilidad del activo, activo neto operacional y rentabilidad del patrimonio en el sector construcción de la ciudad de Ipiales, Colombia año 2016”, el cual contempla emplear el costo promedio ponderado del capital (CPPC), en las empresas del sector construcción en la ciudad de Ipiales, y que determinan el costo de financiamiento para la toma de decisiones, Gallardo, Delia (2011). A su vez, compararlo con la rentabilidad del activo, patrimonio y determinar si las empresas destruyen o generan valor.

Se utilizó la metodología del CPPC para países poco emergentes que no cotizan en bolsa de valores, además, un paradigma cuantitativo, un método deductivo y un enfoque empírico-analítico. Como principales determinantes de relación entre la rentabilidad y el costo se encontraron: la estructura de capital, tasas de interés, fuentes de financiación interna y externa. El costo de capital es un indicador clave para dar sentido a la mayoría de los principios y conceptos de la gerencia financiera estratégica. Si no se calcula adecuadamente el CPPC de una empresa no es posible: evaluar financieramente sus proyectos de inversión, hacer un diagnóstico del valor agregado a sus propietarios, como tampoco estimar el valor de mercado de su patrimonio.

¹ Maestro de la Universidad Mariana de San Juan Pasto Colombia. vlopez@umariana.edu.co

² Maestro de la Universidad Mariana de San Juan Pasto Colombia.

³ Maestro de la Corporación Universitaria Nacional de Colombia.

Como resultado de la investigación se pudo determinar que hay una relación inversa entre el CPPC y el ROA y RONA, siendo que el indicador de correlación de Pearson y el de determinación dieron como resultado -0.9999 .

Palabras clave: rentabilidad del activo neto; CPPC.

Abstract

This chapter is derived from the research called “Analysis of the Incidence of weighted average cost of capital against the profitability of the asset, operational net asset and profitability of equity in the construction sector of the city of Ipiales, Colombia year 2016”, which contemplates the use of the weighted average cost of capital (CPPC), in the companies of the construction sector in the city of Ipiales, and which determine the cost of financing for decision-making, Gallardo, Delia (2011). In turn, compare it with the profitability of the asset, equity and determine whether companies destroy or generate value.

The CPPC methodology was used for non-emerging securities-trading countries, as well as a quantitative paradigm, a deductive method, and an empirical-analytical approach. As the main determinants of the relationship between profitability and cost were found: capital structure, interest rates, sources of internal and external financing. Cost of capital is a key indicator for making sense of most principles and concepts of strategic financial management. If a company's CPPC is not properly calculated, it is not possible to assess its investment projects financially, to make a diagnosis of the value added to its owners, nor to estimate the market value of its assets.

As a result of the investigation, it was determined that there is an inverse relationship between the weighted average cost of capital and the ROA and RONA, with Pearson's correlation indicator and the determination indicator resulting in -0.9999 .

Keywords: return on net asset; CPPC.

Introducción

Una de las premisas más importantes de toda organización es la maximización de los niveles de ingresos y la optimización del uso de los recursos; para los gerentes, un reto en la toma de decisiones es el manejo de los recursos financieros proporcionados por los inversionistas para aprovechar los proyectos aceptables de presupuesto de capital, por lo que se hace necesario costear la estructura de capital que requiere una empresa para afrontar los niveles de inversión, Keat, P. (2004).

En este sentido, en toda organización interactúan diferentes factores productivos que contribuyen a la obtención de beneficios, los cuales se ven reflejados en la maximización de utilidades; para conseguir lo anterior, la empresa debe realizar inversiones reales, financiándose a través de recursos propios de capital o apalancándose con endeudamiento en el sector financiero a través de la banca, es así que las empresas financian sus proyectos con una combinación entre capital propio y deuda externa (Vargas, S. y Corredor, G., 2011).

Así, entonces, si una empresa toma la decisión de invertir en un proyecto, debe siempre considerar el riesgo que esto conlleva y buscar que el rendimiento sea el máximo (el riesgo es el grado de incertidumbre que la empresa asume al invertir), por tanto, es un costo de oportunidad que deriva en tener una mejor alternativa de inversión, a esto se le denomina el costo de capital y se basa en la premisa de que un inversionista va a preferir invertir su dinero en la alternativa más atractiva, considerando que a mayor riesgo mayor rendimiento esperado (Ross, F., 2005).

Todas las empresas enfrentan siempre dos tipos de decisiones: de inversión y de financiación (Gitman, L., 1997), es en este momento donde éstas deben aplicar las teorías financieras en la determinación de la tasa de descuento a considerar para la valoración de la empresa, esta aplicabilidad no es tan sencilla en la gran mayoría de empresas colombianas que no cotizan en el mercado público de valores, el objetivo del presente trabajo es lograr la aplicabilidad del CPPC en las empresas del sector construcción en la ciudad de Ipiales, y que éstas, a su vez, conozcan de primera mano a qué costo se están financiando para la toma de decisiones (Vargas, S. y Corredor, G., 2011).

Para el desarrollo del tema de investigación se seleccionaron las empresas del subsector construcción en Ipiales Nariño, que reportaron información a la superintendencia de sociedades, en su orden ARKA. Arquitectura e ingeniería, S.A.S, CADINCO, S.A.S y Constructora Coralsa Ltda., y se analizó su estructura y costo de capital a través del modelo CAPM y cómo influye en la rentabilidad del activo neto.

En el documento se introducen los conceptos básicos del costo y la estructura de capital, así como la importancia de estos en el ámbito empresarial, luego se presenta de forma breve la información del sector y su comportamiento y se continúa con la metodología, cálculo y análisis de los valores producto de la investigación. Finalmente, se presentan conclusiones encontradas a partir de los resultados obtenidos en la metodología propuesta.

Planteamiento del problema

Las empresas toman a diario decisiones de financiación e inversión, con el fin último de lograr la maximización de su valor, desde las finanzas se ha logrado

construir una serie de modelos que permiten a la gerencia tomar este tipo de decisiones; sin embargo, muchos de los modelos financieros se convierten en un gran inconveniente a la hora de aplicarlos a las empresas de diferentes sectores en Colombia, pues la gran mayoría no participa del mercado de valores. Una herramienta clave en la valoración es el WACC, por sus siglas en inglés (weighted average cost of capital), denominado el CPPC, es decir, el promedio ponderado de los recursos utilizados por la empresa a la hora de financiar su objeto social, las empresas que quieran realizar un cálculo del WACC y que no cuenten con los datos de alguna variable que compone el WACC deben adoptar las del sector o país que se asemejen a su comportamiento operacional y financiero, para el caso en concreto la información sobre el riesgo país en el sector de la construcción (Buenaventura, G., 2007).

De tal manera que si las empresas no adoptan un modelo y aplican un CPPC adaptado para cada situación, en especial cuando no se cotiza en bolsa, se corre el riesgo de no conocer cuál es el verdadero costo que la empresa está asumiendo por financiarse, es una constante problemática actualmente en los países donde la economía no es estable, como el caso de Colombia, trayendo como consecuencia que los gerentes de las diferentes organizaciones tengan a costas una gran responsabilidad frente a la toma de decisiones referente a la utilización adecuada de los recursos, estos que muchas veces son escasos y que deben distribuirse con eficiencia en las diferentes áreas operativas de la empresa.

Dentro de las principales necesidades financieras que las empresas tienen, es la de asignar adecuadamente los recursos para capital de trabajo; en otras palabras, la necesidad de mantener la liquidez, que es lo que permite a la gerencia tomar decisiones de inversión de acuerdo a las oportunidades que se presenten, sin que esto afecte de forma negativa la estructura de capital de la empresa, este tipo de decisiones debe apuntar principalmente a dos objetivos: el primero *a incrementar la liquidez de la organización* y el segundo *a disminuir el costo de capital de la misma* y así generar mayor valor de la empresa en el mercado, de esta manera se torna un poco difícil la toma de decisiones a la hora de saber conjugar de manera óptima las distintas opciones de financiamiento con oportunidades de inversión y las diferentes tasas de retorno que estos generen, y compararlos con el CPPC.

Para el caso concreto del sector construcción en la ciudad de Ipiales, es necesario precisar que uno de los principales problemas que se presentan dentro de las organizaciones que reportan información a la Supersociedades, es la inexistencia de áreas financieras con su conjunto de asesores, que son los encargados de generar las directrices en materia de inversión y financiación, estas empresas cumplen con el requisito de tener contador público, con el objeto de presentar información requerida por los entes de control, olvidando y dejando a un lado el análisis de los resultados arrojados por las empresas.

Igualmente, la toma de decisiones en materia de financiamiento con entes externos (bancos), se ha convertido en las organizaciones en algo empírico, en donde ésta no se realiza basada en análisis financiero de la misma, sino en gustos y preferencias de las gerencias, generando como consecuencia el desconocimiento del costo de la deuda y asumiendo costos y gastos innecesarios si se realizara un correcto análisis y evaluación de alternativas.

Estas empresas, entonces, desarrollan un enfoque netamente comercial e invierten todos sus esfuerzos en la consecución de nuevos clientes y cumplimiento de metas, olvidando que la incorrecta utilización de herramientas financieras puede conducir a una destrucción de valor de la empresa, como es el caso del correcto análisis del WACC.

Lo anterior trae como consecuencia a este tipo de organizaciones el elevado riesgo de fracaso financiero, puesto que sin un correcto análisis de resultados es muy difícil generar estrategias de mantenimiento y crecimiento financiero, igualmente el riesgo de disminución de los niveles de liquidez de las empresas es muy alto, y genera como resultado el posible incumplimiento de los deberes adquiridos con los dueños del capital (terceros).

Es así, entonces, que la incorrecta utilización de herramientas financieras dentro de las organizaciones, como la aplicabilidad del WACC y análisis de resultados y rentabilidades, limita la gestión gerencial, generando una mala toma de decisiones y arrojando resultados no óptimos para este tipo de empresas desde el punto de vista financiero.

Objetivos

Objetivo general

Determinar la incidencia del CPPC frente a la rentabilidad del activo, activo neto operacional y patrimonio en el sector construcción de la ciudad de Ipiales, Colombia.

Objetivos específicos

1. Identificar la estructura de financiamiento que tienen las empresas del sector construcción en el municipio de Ipiales, Colombia.
2. Determinar los factores críticos que inciden en la rentabilidad del activo, activo neto operacional y la rentabilidad del patrimonio en las empresas del sector construcción de la ciudad de Ipiales, Colombia.
3. Determinar estrategias financieras que permitan optimizar el CPPC de las empresas para mejorar la rentabilidad del activo, activo neto operacional y la rentabilidad del patrimonio en las empresas del sector construcción en el municipio de Ipiales, Colombia.

Formulación del problema

¿Cómo incide el CPPC frente a la rentabilidad del activo, activo neto operacional y el patrimonio en el sector construcción en la ciudad de Ipiales, Colombia?

Justificación

Con el presente trabajo de investigación se quiere lograr un cambio en la mentalidad financiera de los empresarios del sector construcción y servir como una herramienta para la toma de decisiones de financiación, igualmente a la contribución del fortalecimiento y crecimiento empresarial, logrando afianzar las relaciones de las empresas constructoras de la ciudad con los clientes, entidades de financiamiento comercial y demás agentes involucrados en el proceso de construcción, con el propósito de generar credibilidad, posicionamiento y confianza dentro del sector comercio.

Se analizará una herramienta financiera que permitirá determinar a qué costo se están financiando las empresas constructoras de la ciudad de Ipiales, y su correlación frente a la rentabilidad del activo neto y patrimonio, a partir de lo cual se logrará proponer acciones de mejora que faciliten la toma de decisiones de costo de deuda y lograr maximizar las utilidades del sector.

De esta forma, este trabajo de investigación es significativo, ya que permitirá conocer financieramente a las empresas del sector construcción de Ipiales, y generar estrategias de optimización del CPPC, e incremento de la rentabilidad, obteniendo como resultado que los empresarios se concienticen de efectuar una correcta planeación en la toma de decisiones de financiación, evitando tener que asumir unos costos elevados por financiar el capital de trabajo de las empresas, mejorando sus utilidades y maximizando el valor de las empresas beneficiando a los empresarios y a los usuarios del sector construcción en la ciudad de Ipiales.

Con la presente investigación se logrará generar estrategias que permitan a las empresas del sector construcción en la ciudad de Ipiales optimizar su CPPC, y aumentar la rentabilidad de sus activos invertidos en la operación, y la rentabilidad del patrimonio invertido por los socios y/o accionistas; de esta forma, esta investigación es conveniente, teniendo en cuenta que los actores involucrados en las empresas del sector construcción no son conocedores del costo que estas empresas financian su objeto social.

Igualmente, esta investigación traerá como consecuencia una relevancia social importante, pues las empresas del sector construcción, al conocer su costo de financiación y poder optimizarlo, generará como resultado la

evaluación del precio de venta de los bienes inmuebles en la ciudad, y ayudará a reducir de algún modo el precio de oferta de la vivienda.

Fundamentación teórica

Estructura de capital y CPPC

Para el desarrollo del presente artículo se ha decidido mencionar la siguiente teoría, que da claridad a los conceptos y un mejor análisis a los resultados.

En primera instancia se puede mencionar que en la gerencia moderna es una obligación que las organizaciones con ánimo de lucro deben generar en el largo plazo, valor para los accionistas y las otras partes interesadas. Se recuerda que, para el caso de los accionistas, valor es sinónimo de riqueza (aumento significativo del patrimonio). Lo anterior se relaciona directamente con la rentabilidad que los inversionistas esperan obtener después de haber destinado su liquidez a un proyecto.

De acuerdo con Ross, S., Jaffe; J., y Westerfield, R. (2012), la rentabilidad tiene como finalidad medir la eficacia con que las empresas usan sus activos y la eficiencia con que administran sus operaciones. En la medida en que una organización pueda hacer mejor uso de sus activos, particularmente operativos, deberán generar mayor beneficio para los inversionistas.

Por otra parte, para la obtención de activos, las empresas recurren al financiamiento, ya sea vía endeudamiento o aporte de capital de los propietarios, cualquiera que sea la fuente de financiamiento tiene un costo. Brealey, R., Myers S. y Allen, F. (2010) refieren que: “El costo de capital se calcula como una mezcla del costo de la deuda (la tasa de interés) y el costo del capital propio (la tasa de rendimiento esperada exigida por los inversionistas en el capital ordinario de la empresa)” (p. 241).

Lo anterior sustenta la importancia de determinar: ¿cuál es el costo en que están incurriendo las empresas del sector construcción en la ciudad de Ipiales (N)? Para dar respuesta a esta interrogante se debe determinar la estructura de capital, que está constituida fundamentalmente por el pasivo no corriente y el patrimonio neto. Forsyth, A. (2012) afirma que: “cuando determinemos la estructura óptima de capital, debemos pensar en el capital estructural, permanente, que cubre las necesidades de mediano plazo en la empresa” (p. 171). Complementando, Ross, S.; Jaffe, J. y Westerfield, R. (2012) indican que: “la estructura de capital que maximiza el valor de la empresa es también la que más beneficia a los intereses de los accionistas” (p. 451).

La estructura de capital generalmente está compuesta por crédito directo o bancario, arrendamiento financiero y capital aportado y los factores de costo varían en cada caso.

El crédito directo consiste en comprar activos fijos al crédito de fabricantes o distribuidores; Wong, D. (2000) afirma: “Es el crédito otorgado directamente por el proveedor. Contrariamente a lo que algunos jefes de compra y empresarios sostienen, esta fuente, en algunos casos, sí tiene costo financiero” (p. 170). El crédito bancario es otorgado por los bancos, Van H. y Wachowicz, J. (1997) sostienen que: “los bancos son una fuente primaria de financiamiento a largo plazo” (p. 673).

En síntesis, Huerta, V. (2018) afirma que: “la estructura financiera de una empresa está formada por la participación porcentual del endeudamiento a corto plazo, del endeudamiento a largo plazo y del capital aportado, que en conjunto constituyen la totalidad del capital invertido” (p. 2). Estas fuentes de financiamiento, como se había mencionado antes, generan un costo que, en términos generales en el caso de las deudas, se expresa como tasa de interés y en el capital aportado como tasa de costo de oportunidad de capital, ponderando dichas tasas con base en su importancia en la estructura de capital, se obtiene el CPPC.

Referenciando al autor Óscar León García, quien en su libro denominado *Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA*, el costo de capital lo define como la mínima rentabilidad que deben producir los activos de una empresa, o lo que cuesta, renunciar a los beneficios por adquirir dichos activos. García, O. (2003). En otras palabras, es la rentabilidad que una empresa debe obtener de los proyectos en los que invierte para mantener el valor de mercado de su patrimonio. Concretamente, el costo de capital es la piedra angular de la gerencia financiera. “Actúa como un vínculo importante entre las decisiones de inversión a largo plazo y la riqueza de los accionistas. De hecho, es el número mágico que se usa para decidir si una inversión o una estrategia aumentará o disminuirá el precio de las acciones de la empresa”, Gitman, L., 2009 (p. 5).

El costo de capital se calcula en un momento específico en el tiempo. Refleja el costo futuro promedio esperado de los fondos a largo plazo. Este indicador debe reflejar la interrelación de las diferentes fuentes de financiamiento. Por ejemplo, si una empresa recauda fondos con deuda el día de hoy, es probable que deba usar alguna forma de capital propio, la próxima vez que necesite financiarse. Por las razones anteriormente mencionadas, es recomendable que las empresas desarrollen y comprendan una metodología para el cálculo del costo de capital e implementen una estrategia, que permita la evaluación financiera de las inversiones a largo plazo que se realicen. En una empresa colombiana el costo de capital (CK) se puede determinar utilizando la siguiente ecuación:

$$CK = (k_e \times r_e) + [K_d \times r_d \times (1 - T)]$$

Donde:

k_e = es el costo del patrimonio y determina la rentabilidad mínima exigida por el inversionista por correr los dos riesgos: el operativo y el financiero

r_e = es la razón patrimonial, es decir, la proporción que representa el patrimonio sobre los activos netos de operación de la empresa

k_d = es el costo de la deuda de largo plazo

r_d = es la razón de deuda, es decir, la proporción que representa el pasivo financiero sobre los activos netos de operación de la empresa.

$r_e + r_d = 100\%$

T = es la tasa a la que están gravadas las utilidades netas que logre la empresa. Así, el costo de capital se calcula después de impuestos

Esta forma convencional de cálculo del CK, propuesta en los libros de finanzas corporativas, consiste en estimarlo como el costo promedio ponderado de la deuda financiera de largo plazo y el patrimonio. La proporción entre la deuda de largo plazo y el patrimonio que se utiliza para financiar los activos se conoce como *estructura de capital* o *estructura financiera*, y que, según Oscar León García, aquella financiación que proviene de los proveedores de bienes y servicios no se incluye en el cálculo del CK. García, O. (2003).

Los factores que inciden en el CPPC (CPPC) son:

- *Costo de los componentes de la estructura de capital*, según Van H., y Wachowicz J. (1997): “una vez que se ha calculado los costos de los componentes individuales de la estructura de capital, se ponderarán de acuerdo con algún estándar y se calcula un CPPC” (p. 472).
- *Escudo fiscal por impuesto a la renta*. Ross, S., Jaffe, J. y Westerfield, R. (2010) refieren que: “El interés pagado por una corporación es deducible para fines de impuestos. A diferencia de los pagos a los accionistas, como los dividendos, no son deducibles” (p. 446).
- *Escudo por participación en las utilidades*. Forsyth, A. (2012) sostiene que: “es importante precisar que ‘t’ [escudo fiscal] incorpora otros conceptos adicionales a la tasa del impuesto a la renta, como por ejemplo la obligación de pagar a los trabajadores una parte de las utilidades” (p. 167).

A pesar de la aparente complejidad técnica de los conceptos y del procedimiento, no hay que perder de vista que lo vital para lograr la creación de valor en una empresa es ofrecer productos o servicios con un enfoque al cliente, y con una clara estrategia organizacional; la gerencia

financiera no es más que un apoyo que ayuda a definir si la estrategia se está o no cumpliendo.

Se hace la anterior aclaración debido a que es preocupante ver cómo el verdadero alcance de las herramientas gerenciales modernas se está perdiendo, ya que las empresas se concentran en la medición de indicadores, este comportamiento, tan frecuente en las empresas, que copian modelos de gestión, nos ha insinuado que lo relevante es la fórmula y no el contenido estructural de la información.

Siempre que hay una nueva oferta de herramientas para el análisis financiero, no falta el conjunto de académicos teóricos que, sin vacilaciones ni reparos, emiten juicios de valor sobre los elementos de las ecuaciones que soportan los modelos. Esto sería muy interesante para llenar los contenidos de cursos académicos, pero no es justo poner a gerentes y a empresarios en medio de polémicas para justificar métodos y fórmulas. Para el caso de la toma de decisiones gerenciales, lo importante no es el método sino la implementación del modelo adaptado a la realidad de la empresa y que se haga de forma permanente con el objetivo de mejorar las obsoletas prácticas gerenciales de nuestro país (Cárdenas, H. 1999).

Rentabilidad del activo

Para Acuña, G., (2006), la rentabilidad operacional del activo (ROA) se expresa como la relación entre la utilidad operacional y los activos operacionales:

$$ROA = \text{UAII} \div \text{activos operacionales}$$

Donde:

ROA = rentabilidad de los activos operacionales

UAII = utilidad antes de impuestos e intereses

En el cálculo del ROA se deben contemplar los activos operacionales, es decir, se excluyen los que no se utilizan en el ejercicio operacional de la empresa y que normalmente se denominan otros activos, el cálculo de este indicador debe contemplar el valor de mercado de los activos al comienzo del periodo, ese es el monto requerido para generar utilidades operacionales.

Por otro lado, la determinación del ROA con relación en UAII, indica el nivel de eficiencia con el que se están utilizando los recursos para generar un nivel de utilidades suficientes para cubrir el costo de los pasivos y dejar un remanente atractivo a los inversionistas.

Rentabilidad del activo neto operacional

Según Castillo, L. (2012), “el RONA por sus siglas en inglés *return on net assets*, o rentabilidad sobre los activos netos, es un indicador financiero que marca las ganancias netas de la compañía, a través de los activos utilizados. Interesa que este indicador sea lo más alto posible, pues significará que la empresa utiliza sus activos y fondo de maniobra de manera eficiente”, así, este indicador muestra claramente cómo los activos netos de una empresa contribuyen a la generación de rentabilidad de la misma, este tiene en cuenta exclusivamente todo lo operacional para determinar efectivamente en la operación del ente económico, cómo afecta la rentabilidad y qué tan eficiente es a la hora de generar dicha rentabilidad.

El retorno sobre el activo neto (RONA, por sus siglas en inglés) se calcula dividiendo el ingreso neto de una empresa en un periodo dado por el valor total de sus activos fijos y su capital de trabajo. Los aumentos en RONA indican mayores niveles de rentabilidad.

$$\text{ROA} = \text{utilidad neta} \div (\text{activo fijo} + \text{capital de trabajo})$$

Metodología

A efecto de contrastar los resultados de los objetivos y después de revisada la base de datos de la superintendencia de sociedades, se encontró que las empresas del sector construcción del municipio de Ipiales (N), que reportan su información financiera a la Superintendencia de Sociedades, en su orden son tres: ARKA. Arquitectura e Ingeniería, S.A.S, CADINCO, S.A.S, y Constructora Coralsa Ltda.; las cuales son objeto de estudio en la presente investigación en los años 2014, 2015 y 2016, para que haya una mayor confiabilidad de la información. El paradigma base de la investigación es cuantitativo por cuanto mide los efectos del CPPC, con relación a la rentabilidad del activo, tanto operativo como el activo neto. El método de investigación deductivo, busca una solución al problema objeto de estudio a partir de una teoría, la determinación del CPPC para empresas no cotizantes en bolsa, propuesta por el doctor Ignacio Vélez Pareja.

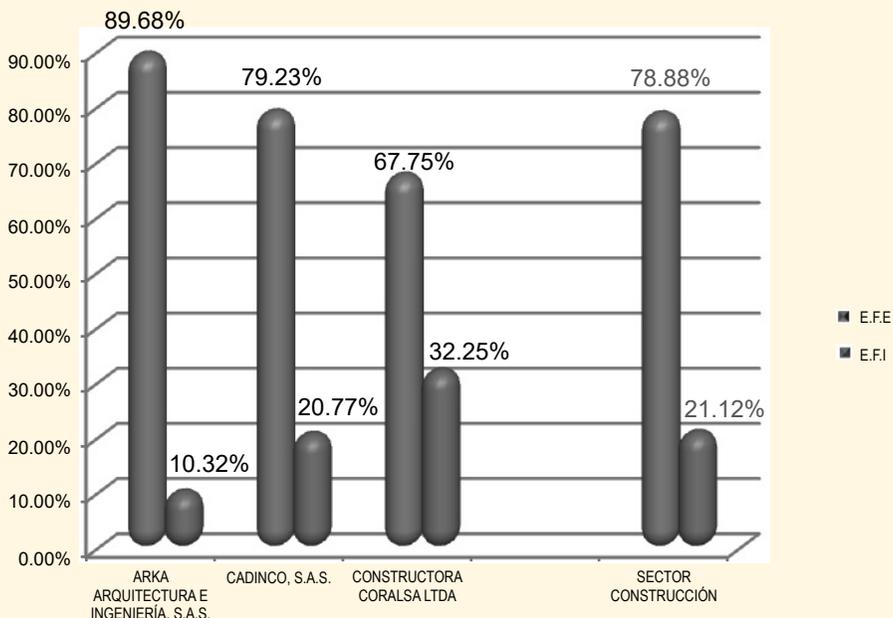
Para obtener los resultados analizados se partió de la identificación de la composición de la estructura financiera de las empresas pertenecientes al sub sector de la construcción de la ciudad de Ipiales, haciendo un análisis de la estructura de financiamiento, determinando la participación de las fuentes, tanto internas como externas; posterior a ello se calculó el CPPC, para luego hacer un comparativo con las rentabilidades, tanto del activo total como del

activo neto operativo. Con estos valores se procedió a identificar los niveles de relación existentes entre el CPPC (variable que se toma como dependiente) y el ROA y RONA (como variables independientes), para dicho proceso se utilizó el coeficiente de Pearson y el de determinación.

Análisis y discusión de resultados

Para el análisis del CPPC del sector construcción en el municipio de IpiALES (N), es necesario determinar la estructura financiera de las empresas que componen dicho sector, para ello se realizó el estudio de la composición de las fuentes de financiación, tanto externas como internas y en los años 2014, 2015 y 2016. Las empresas analizadas fueron ARKA. Arquitectura e Ingeniería, S.A.S, CADINCO, S.A.S y Constructora Coralsa Ltda.; posteriormente se realizó un promedio de los resultados dados en los tres entes económicos para concluir como el sector construcción financia su estructura operativa, mostrando como resultado que en efecto sus mayores fuentes de financiación son externas.

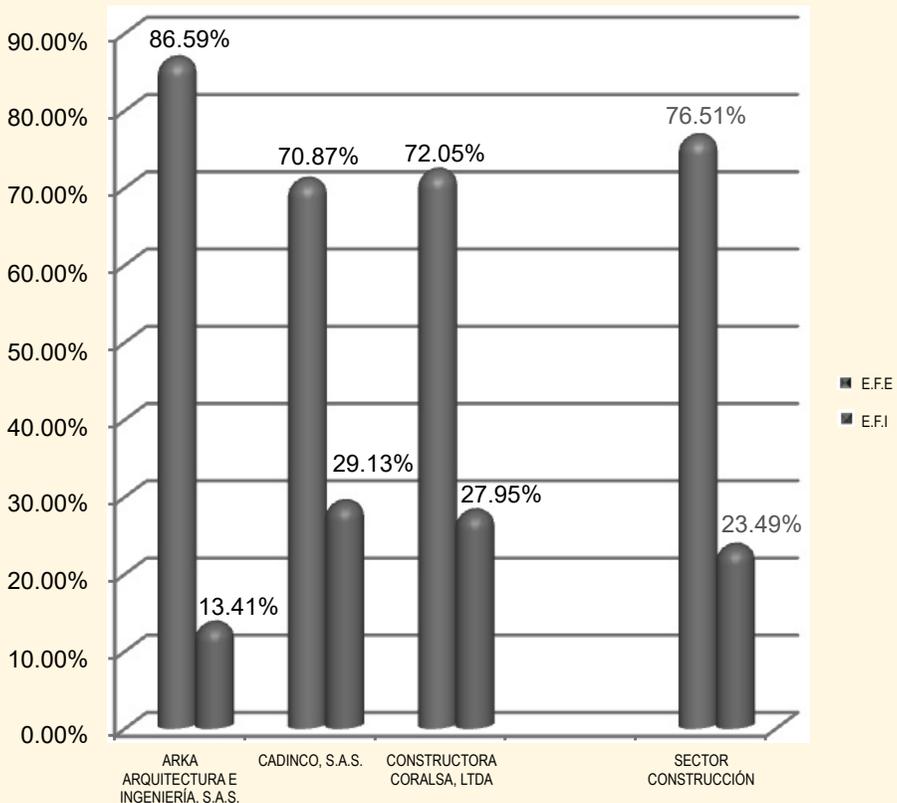
GRÁFICA 1. ESTRUCTURA FINANCIERA DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN, MUNICIPIO DE IPIALES (2014)



Fuente: Elaboración propia.

Durante el año 2014 se logra evidenciar que el sector construcción del municipio de Ipiales financia su operación en gran porcentaje a través de fuentes de financiación externo con una participación promedio del 78.88%. Con relación a las fuentes de financiación internas su participación asciende a un porcentaje promedio del 21.12%. Para las tres empresas analizadas esta situación es común y presentan, aunque en diferentes porcentajes, la misma composición de su estructura financiera donde los pasivos son más representativos que el patrimonio como se verá más adelante.

GRÁFICA 2. ESTRUCTURA FINANCIERA DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN, MUNICIPIO DE IPIALES (2015)

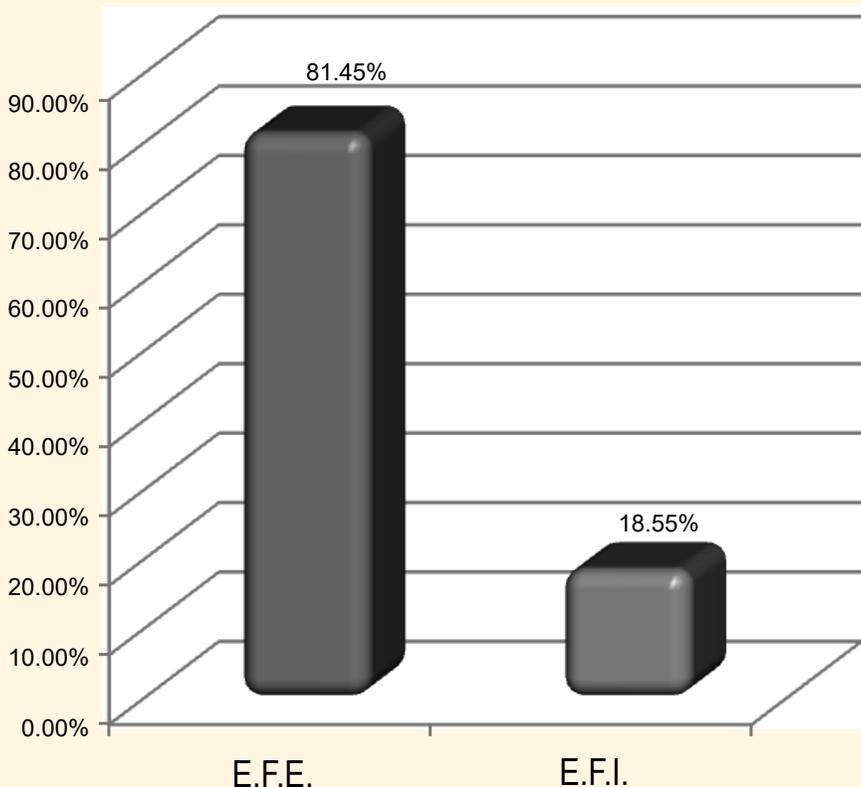


Fuente: Elaboración propia.

Para la vigencia 2015, el comportamiento de la composición en la estructura financiera del sector construcción en el municipio de Ipiales presentó

una variación mínima en comparación con el año 2014, manteniendo como principal fuente de financiación de la operación las fuentes de financiación externas, con 76.51% y una variación negativa del -2.37% , con relación al año anterior. Por otro lado, las fuentes de financiación internas presentan, en promedio, para el año 2015 una participación del 23.49%; con una variación respecto al año 2014 de 2.34%; por tanto, se sigue presentando en mayor proporción una financiación a través de fuentes externas.

GRÁFICA 3. ESTRUCTURA FINANCIERA DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN, MUNICIPIO DE IPIALES (2016)



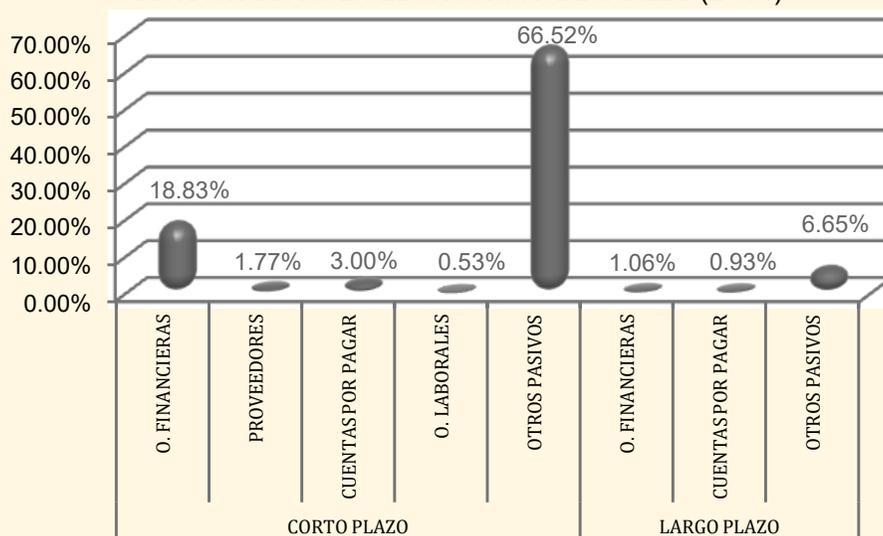
Fuente: Elaboración propia.

En el último periodo analizado, el sector en promedio financia su operación en 81.45% a través de fuentes de financiación externas, las cuales, en las tres empresas, son superiores a las fuentes de financiación internas, alcanzando una participación de 18.55%.

Este método de financiación del sector construcción se tendrá en cuenta más adelante para lograr identificar a que costo financia su operación y qué tan rentable es mantenerlo.

Una vez que se ha identificado la estructura de capital, es importante hacer lo mismo con la composición de las fuentes de financiación que tienen mayor participación en la inversión de la empresa. Es así como se identificaron para los años 2014, 2015 y 2016 los rubros más representativos en la financiación propia y con terceros.

GRÁFICA 4. PARTICIPACIÓN DE LOS RUBROS EN LA ESTRUCTURA FINANCIERA EXTERNA DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL MUNICIPIO DE IPIALES (2014)

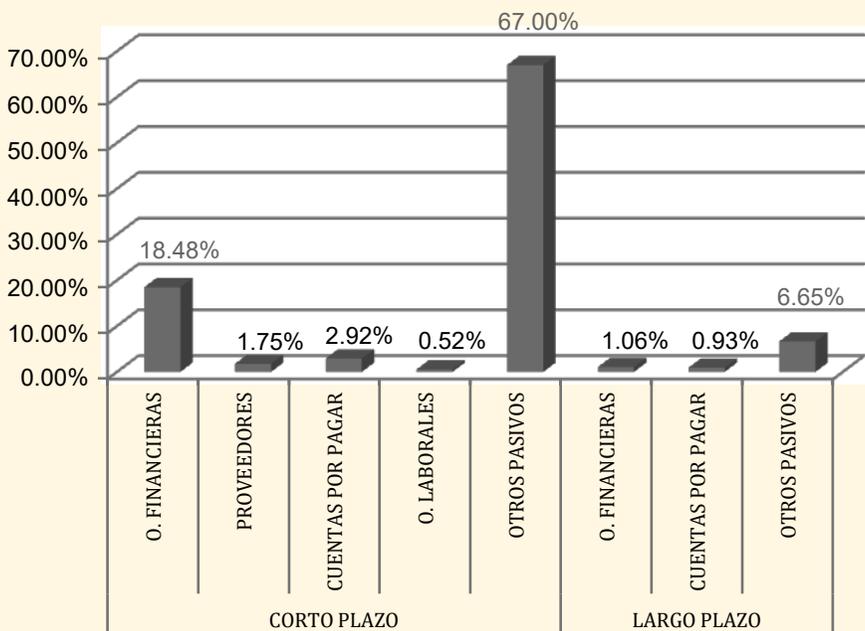


Fuente: Elaboración propia.

Esta información es importante debido a que se tendrá en cuenta para el cálculo del costo de la deuda que tiene la empresa. Para ello se realizó el promedio de los pasivos mostrados por cada una de las empresas, obteniendo como resultado que el sector de la construcción, dentro de sus fuentes de financiación con terceros, el 73.17% lo realiza a través de *otros pasivos* tanto del corto (66.52%) como del largo (6.65%) plazo. Estos otros pasivos se refieren a los anticipos y avances que el sector recibe por concepto de venta de proyectos de vivienda en planos y que serán entregados cuando termine la construcción de dichos proyectos; desde el análisis del CPPC para el sector es una buena fuente de financiación puesto que soporta en un alto grado la estructura operativa a costo cero.

El rubro que genera costo de la deuda para las empresas del sector construcción es el que se encuentra en segundo lugar, con una participación dentro de las fuentes externas de financiación del 19.89% entre el corto y el largo plazo. Sin embargo, no es un rubro que represente una alta participación y eso se verá reflejado en el análisis del CPPC.

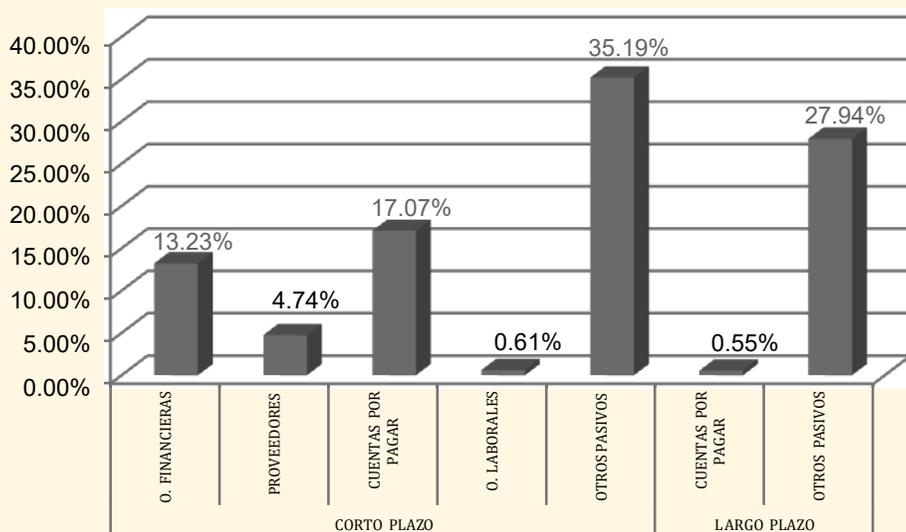
GRÁFICA 5. PARTICIPACIÓN DE LOS RUBROS EN LA ESTRUCTURA FINANCIERA EXTERNA DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL MUNICIPIO DE IPIALES (2015)



Fuente: Elaboración propia.

En la presente gráfica se muestra cómo, en el año 2015, el sector de la construcción financió su estructura operativa, confirmando que los *otros pasivos* son los de mayor participación en el financiamiento con terceros, los cuales tienen una participación del 73.65%, (entre el corto y largo plazo), pues para el año 2015 es donde más dinero recibió el sector por concepto de *avances* y *anticipos* de venta de vivienda en planos, y su mayor fuente de financiación fue exactamente dicho rubro. La siguiente cuenta con mayor participación fueron las *obligaciones financieras* con una representatividad del 18.48%, el cual no presenta una brecha muy grande en comparación con el año anterior.

GRÁFICA 6. PARTICIPACIÓN DE LOS RUBROS EN LA ESTRUCTURA FINANCIERA EXTERNA DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL MUNICIPIO DE IPIALES (2016)



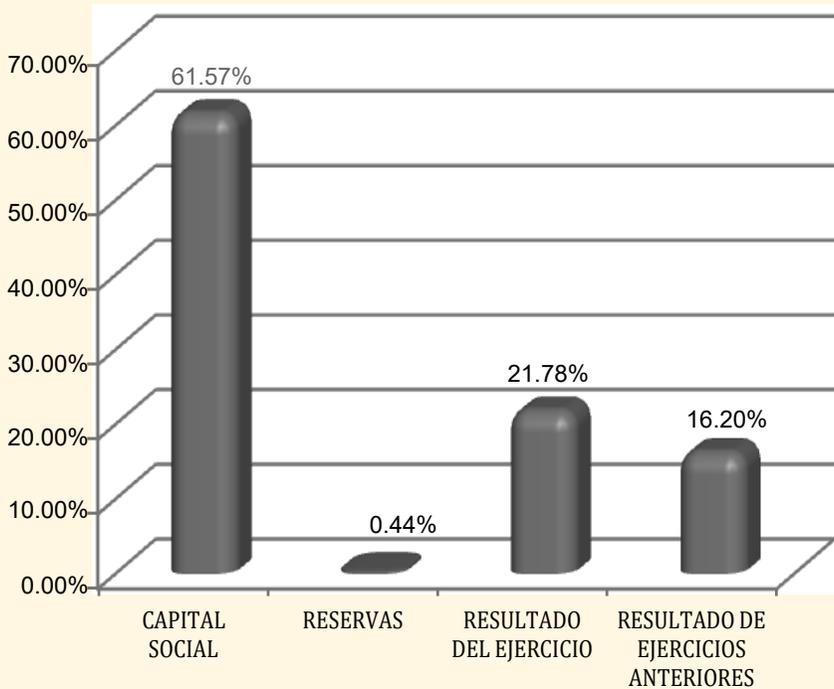
Fuente: Elaboración propia.

Para el año 2016, dentro de sus fuentes de financiación externa, el 63.13% lo realiza a través de *otros pasivos* tanto del corto como del largo plazo; el segundo rubro con mayor participación fue las *cuentas por pagar* motivo de análisis, ya que en los anteriores periodos aparecía siempre en segundo lugar las obligaciones financieras. El 17.07%, que corresponde a *cuentas por pagar*, hace referencia principalmente a cuentas por pagar con contratistas, con acreedores y para la empresa Constructora Coralsa Ltda. Como caso especial a compañías vinculadas que en particular se refieren a los préstamos que otorga la empresa Transportadora Coralsa. Finalmente, el rubro con la participación más representativa dentro del pasivo es el de *obligaciones financieras* con un promedio dentro del sector del 13.23%.

De acuerdo con la información presentada anteriormente se puede afirmar que el sector construcción en el municipio de Ipiales ha adoptado por adecuadas estrategias de financiación externas, pues los rubros más representativos dentro del pasivo del sector no generan costo alguno y eso hace que dicha financiación optimice los resultados con relación a la rentabilidad operativa.

Una vez identificada la estructura financiera y los rubros que hacen parte de las fuentes externas de financiación, es necesario determinar las fuentes de financiación interna que tienen las compañías de este sector, ya que también forman parte del CPPC.

GRÁFICA 7. COMPOSICIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN INTERNA DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL MUNICIPIO DE IPIALES (2014, 2015 Y 2016)



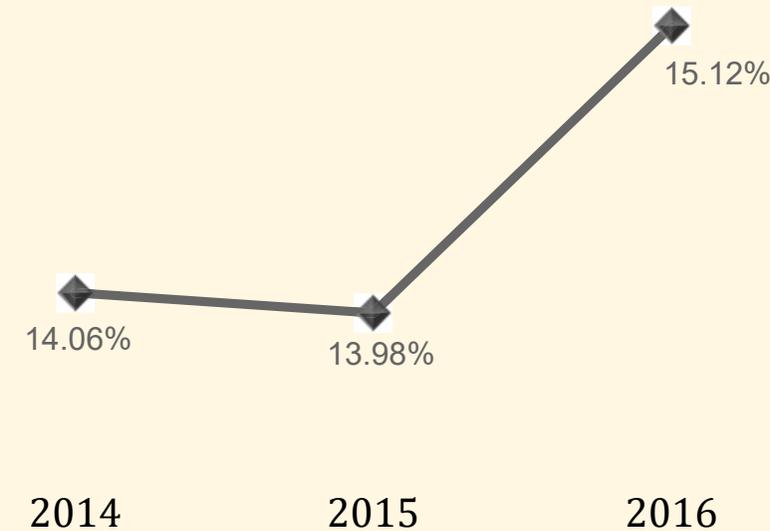
Fuente: Elaboración propia.

Para calcular las fuentes de financiación internas (Patrimonio) en los periodos 2014, 2015 y 2016 en el sector de la construcción del municipio de Ipiales, se tuvo en cuenta el promedio y el comportamiento evolutivo de las cuentas que lo componen, mostrando como resultado que la mayor participación dentro de dichas fuentes de financiación la tiene el capital social, con un total del 61.57%, el cual genera costo del patrimonio y se tendrá en cuenta para la determinación del CPPC del sector. Por otro lado, el rubro que ocupa el segundo lugar es el de *resultados del ejercicio* con una participación del 21.78% y, finalmente, lo correspondiente a *resultado de ejercicios anteriores* con una participación porcentual del 16.20%.

De acuerdo con los datos obtenidos anteriormente, se puede calcular el costo verdadero que le genera a las constructoras por financiarse con recurso propios y con terceros.

GRÁFICA 8. COMPORTAMIENTO DEL CPPC EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN PARA EL MUNICIPIO DE IPIALES

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL CPPC



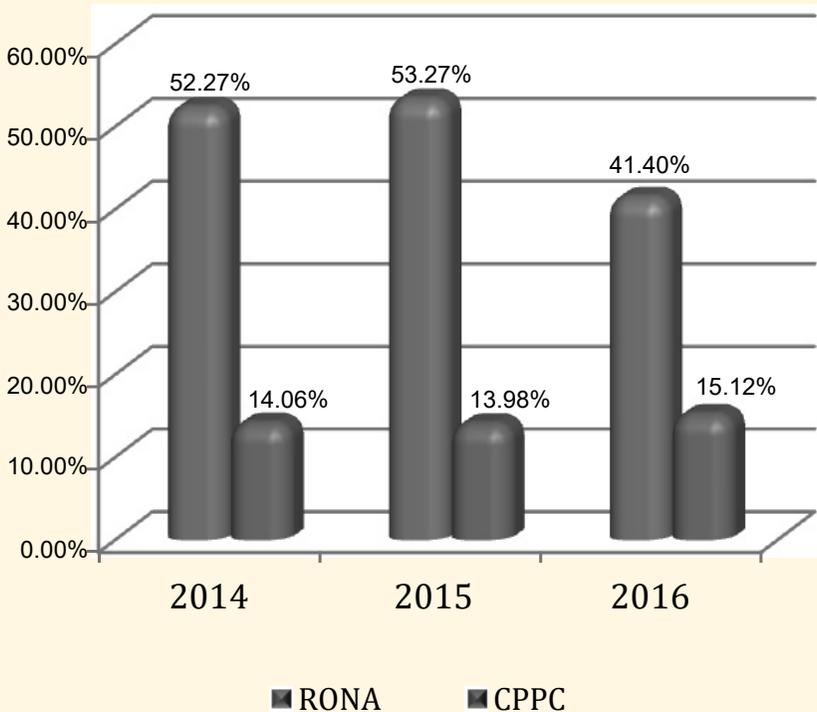
◆ COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL

Fuente: Elaboración propia.

En esta gráfica se logra deducir, entonces, que la estructura financiera de las empresas que conforman el sector tiene una gran influencia sobre el CPPC, es así que para las organizaciones pertenecientes a la construcción en el municipio de Ipiales se entiende que el WACC es un indicador que ha aumentado hasta llegar en el 2016 a 15.12%, esto *debido a que financian su estructura operativa con fuentes de financiación que generan un costo externo más alto.*

En definitiva, se calculó la rentabilidad operativa que generaban estas organizaciones, obteniendo los siguientes resultados:

GRÁFICA 9. RENTABILIDAD DEL ACTIVO NETO OPERACIONAL VS. WACC (SECTOR CONSTRUCCIÓN VIVIENDA EN EL MUNICIPIO DE IPIALES)



Fuente: Elaboración propia.

Después de revisar la estructura y el CPPC de las empresas objeto de estudio, se puede deducir que el sector de la construcción en el municipio de Ipiales se caracteriza principalmente por generar valor a la hora de evaluar su rentabilidad, pues como se muestra en la gráfica, para los años analizados siempre el RONA se encuentra por encima del CPPC, respondiendo a que las empresas del sector construcción son suficientemente eficientes a la hora de generar rentabilidad que contribuya a cubrir el costo de la deuda a través de fuentes de financiación externas y el costo del patrimonio a través de fuentes de financiación internas.

A continuación se presentan, a manera de caso, las variaciones expuestas anteriormente en una de las empresas que hace parte del sector de la construcción del municipio de Ipiales (N).

**DETERMINACIÓN DEL ROA, ROE Y RONA. EMPRESA ARKA.
ARQUITECTURA E INGENIERÍA, S.A.S**

Concepto	2016	2015	2014
Activos totales	\$5'462,829	\$7'092,446	\$6'741,327
Utilidades netas	\$74,951	\$157,671	\$149,787
Patrimonio total	\$732,319	\$723,368	\$723,368
ROA	1.37%	2.22%	2.22%
ROE	10.23%	21.80%	20.71%

Concepto	2016	2015	2014
Ventas netas	\$4'904,256	\$6'649,848	\$6'317,356
Gastos operativos	\$605,256	\$323,904	\$307,709
Margen operativo (UaII)	\$4'299,000	\$6'325,944	\$6'009,647
Impuestos	\$51,315	\$102,185	\$97,076
Utilidad operativa neta después de impuestos (UODI)	\$4'247,685	\$6'223,759	\$5'912,571
Ganancias netas (efectivo + capital de trabajo + activos fijos)	\$5'432,429	\$6'630,229	\$6'318,084

Concepto	2016	2015	2014
Efectivo	\$195,839.00	\$127,658.00	\$140,642.00
Capital de trabajo	\$5'046,590.00	\$6'340,933.00	\$6'023,886.00
Activos fijos	\$190,000.00	\$161,638.00	\$153,556.00
RONA	78.19	93.87	93.58

Una vez realizado los cálculos de cada índice se procedió a determinar el nivel de correlación entre cada uno de ellos, como se indica a continuación:

**CORRELACIONES DE PEARSON ENTRE CPPC
Y RENDIMIENTO (RONA, ROA)**

Años	CPPC (%)	RONA (%)	ROA (%)
2014	14,060	52.27	4.58
2015	13,980	53.27	4.59
2016	15,120	41.40	4.56
Correlación de Pearson		-0.9999	-0.9636
Coefficiente de determinación		0.9998	0.9286

En las empresas mencionadas se ha determinado que el CPPC tienen correlación negativa perfecta con la rentabilidad sobre los activos netos (RONA) y rentabilidad de las inversiones o del activo (ROA) cuyo índice de correlación fue de $-0,9999$ y de $-0,9636$, respectivamente, lo que representa que a mayor CPPC menor rentabilidad sobre los activos netos y menor rentabilidad del activo total. Lo anterior dado que los índices mostrados en la anterior tabla son significativos al estar cerca de (-1) .

Finalmente, se calculó el coeficiente de determinación para fijar la calidad para replicar los resultados y la proporción de variación de los mismos. De esta manera, se puede establecer que un incremento en la variación de CPPC de 1% generaría una disminución de 0.99% y 0.92% del RONA y ROA, respectivamente.

Conclusiones y recomendaciones

La forma como está constituida la estructura financiera de las empresas del sector construcción de Ipiales es la principal variable considerada como factor crítico, debido a que la rentabilidad tendrá que soportar más carga a la hora de generar valor para cubrir el costo de la deuda y del patrimonio. Cuando ésta se encuentre concentrada sobre uno de los componentes que tenga más elevado el costo de financiación (como es el caso del sector analizado) generan mayor participación en las fuentes de financiación externas (pasivo), pero la rentabilidad se ve afectada positivamente porque al hacer un análisis más detallado de las cuentas que componen el pasivo, su mayor financiamiento están en rubros que no generan costo.

Además, otro factor crítico asociado a la rentabilidad de las empresas frente al CPPC es la conformación que tiene las fuentes de financiación externa (pasivo), debido a que el sector construcción en el municipio de Ipiales (N) financia su operación en su gran mayoría con *otros pasivos*, más exactamente a través de *anticipos y avances*, los cuales, a la hora de generar costo de

financiación, su costo es “cero”, lo que refleja una buena estrategia de financiación porque soporta en gran medida la estructura operativa, sin sacrificar la rentabilidad de las empresas del sector.

Las tasas de interés que otorgan los bancos en la financiación del sector construcción, es uno de los principales factores que influye en la generación de valor de la empresa, pues es éste el que sacrifica rentabilidad por el costo de financiarse.

El CPPC está asociado directamente con la rentabilidad de las empresas del sector de la construcción, es así que si éste aumenta ejercerá una presión sobre el RONA y ROA, haciendo que disminuya.

Bibliografía

- Acuña, Gustavo (2006), *EVA: Valor económico agregado*, Departamento de Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Anaya, Héctor Ortiz, *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*, U. Externado de Colombia, 2011.
- Brealey, R.; Myers S. C. y Allen, F. (2010), *Principios de finanzas corporativas*, 9a. ed., México: McGraw-Hill.
- Copeland, T. (2003), *Valoración, medición y administración del valor de las compañías*, Barcelona, 2004.
- Cárdenas, H. (1999), “Gerencia de valor”, disponible en: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/management/articulo/gerencia-valor/13673>, consultado el 10 de noviembre de 2018.
- Castillo López, C. (2012), “Indicadores de gestión”, disponible en: <http://www.cesarcastillolopez.com>, consultado el 10 de noviembre de 2018.
- Forsyth, A. (2012), *Finanzas empresariales: Rentabilidad y valor*, 2a. ed., Lima: Editorial Juan Alberto Forsyth.
- García Serna, O. L. (2003), “Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA”, *Medellín: Digital Express*.
- García, O. L. (2003), *Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA*, impreso por Digital Express en la ciudad de Medellín.
- Gitman, L. J. (2009), *Principios de administración financiera*, 11a. ed., Pearson Educación, México, p. 403.
- Gallego García, D. M. (2007), “Demostración de la influencia que tiene el método de financiación de una inversión en el valor de una Pyme”, tesis de maestría en finanzas, Bogotá, 2007.
- Huerta, V. P. R. (2018), *Costo de capital y rentabilidad en empresas de transporte terrestre de pasajeros*, *Quipukamayoc*, 26 (51), 13-20.
- Keat, P. G. y Young, P. K. (2004), *Economía de empresa*, Pearson Educación.

- Navarro, D. (2003), *Temas de administración financiera*, Universidad Nacional de Colombia, Manizales, p. 51.
- Sharpe, W. F. (1964), “Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk”, *The Journal of Finance*, vol. 19, no. 3, pp. 425-442.
- Vargas, S. M. Z. y Corredor, G. A. A. (2011), “Estructura de capital. Evolución teórica”, *Criterio libre*, 9 (15), 81.
- Ross, F. A (2005), *Finanzas corporativas*, Westerfield-McGraw-Hill.
- Ross, S. A.; Jaffe, J. F. y Westerfield, R. W. (2012), *Finanzas corporativas* (no. 658.15/16), McGraw-Hill Interamericana.
- Van Horne, J. y Wachowicz, J. (1997), *Fundamentos de administración financiera* (8a. ed.), México: Editorial Prentice Hall.
- Wong, D. (2000), *Finanzas corporativas: Un enfoque para el Perú* (2a. ed.), Lima: Editorial Universidad del Pacífico.

CAPÍTULO 7

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIOS DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE CHOCOLATES RELLENOS CON PASTA DE NUEZ DE MACADAMIA

Stacy Viridiana Casillas de la Cruz¹
Zoila Gómez Cruz²
Mónica Araceli Reyes Rodríguez³

Resumen

El principal objetivo es desarrollar un plan de negocios de una microempresa productora de chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia. La metodología utilizada en el proyecto se llevó a cabo de lo general a lo particular con técnicas de investigación de campo y documental en las instalaciones del Centro Universitario de Ciencias Biológicas y Agropecuarias de la Universidad de Guadalajara. El documento está constituido por el plan de mercadotecnia, plan financiero, plan de operaciones y el plan administrativo, además del estudio legal, económico y social. Los resultados, del plan de negocios surge la propuesta de una empresa que será financiada con capital aportado por los socios de \$111,068.00 y el resto será obtenido por medio del Crédito Pyme Mujer, teniendo así una inversión inicial de \$211,068.00, que con las utilidades del primer año se recupera la inversión.

Después de realizar la estimación de los resultados de los estudios de mercado, de operaciones, administrativo y la evaluación financiera del proyecto se concluye la viabilidad de la propuesta de negocio.

Palabras clave: chocolates, nuez de macadamia, plan de negocios.

Abstract

The main objective is to develop a business plan of a micro-company producing chocolates filled with macadamia nut paste. The methodology used in

¹ Licenciada en Ciencia de los Alimentos, de la Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias Biológicas y Agropecuarias. casillasstacy@gmail.com

² Profesora de tiempo completo de la Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias Biológicas y Agropecuarias. zoila.gomez@academicos.udg.mx

³ Profesora de tiempo completo de la Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias Biológicas y Agropecuarias. monica.reyes@academicos.udg.mx

the project was carried out from the general to the particular with field and documentary research techniques in the facilities of the University Center of Biological and Agricultural Sciences of the University of Guadalajara. The document consists of the marketing plan, financial plan, operations plan and administrative plan, as well as the legal, economic and social study. The results, from the business plan arises the proposal of a company that will be financed with capital contributed by the partners of \$111,068.00 and the rest will be obtained through the Women's SME Credit, thus having an initial investment of \$211,068.00, which with the profits of the first year recovers the investment.

After estimating the results of the market, operations, administrative and financial evaluation of the project, the feasibility of the business proposal is completed.

Keywords: *chocolates, macadamia nut, business plan.*

Introducción

Fleitman define el plan de negocios como un instrumento clave y fundamental que tiene como objetivo tener un conocimiento amplio de la empresa o el proyecto que se pretende iniciar con el propósito de tener un pronóstico lo más acertado posible de la rentabilidad de un negocio (Fleitman, 2015).

Se presenta la idea de negocio de la formación y establecimiento de una empresa que pretende llevar al mercado de la ciudad de Guadalajara chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia como producto principal con el nombre de la marca "Maxocolatl Chocolatería Fina", con el objetivo de promocionar el consumo de chocolate y el fruto seco, al mismo tiempo que se busca apoyar la producción de estas materias primas.

En este documento se encuentran los datos generales de la empresa, los planes de mercadotecnia, administración, financiero y de operaciones, teniendo conjuntamente, y como complemento, los estudios jurídico, económico y social con el fin de tener una perspectiva completa para llevar a cabo el plan de negocio.

Dentro de la industria chocolatera mexicana, el presidente de la Asociación Nacional de Fabricantes de Chocolates, Dulces y Similares (ASCHOCO), refiere que del 100% del mercado, el 65% lo abarcan empresas como Nestlé, Mars, Turín y Bimbo (Notimex, 2015), por lo tanto se pretende diversificar el mercado en México, cabe mencionar que el consumo de productos de chocolate en el país, de acuerdo con lo publicado por la misma entidad, asciende a 750 gramos per cápita, en presentaciones de barra con un crecimiento en consumo del 3.0%, siguiéndole el chocolate de mesa y en polvo que decrecieron en 5.0 y 1.0%, respectivamente (Notimex, 2015).

Planteamiento del problema

La industria chocolatera de México se ha anclado en mantener y producir los sabores clásicos de las diversas variedades del chocolate, dejando a un lado la innovación en el mercado con nuevos productos.

La nuez de macadamia es un producto que ha tenido escasa promoción de consumo en la población, esto puede estar asociado a su alto costo y poco uso culinario en la gastronomía mexicana, ya que no tiene un sabor predominante en la comida, además se desconocen los beneficios nutricionales que proporciona este fruto. La elaboración de un chocolate con nuez de macadamia podría ser una propuesta en la innovación y elaboración de chocolates.

Se pretende conocer si este proyecto es viable para el desarrollo de una empresa productora de chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia.

Objetivos

Objetivo general

Desarrollar un plan de negocio para la producción y comercialización de chocolate relleno con pasta de nuez de macadamia.

Objetivos específicos

- Investigar la materia prima del chocolate para conocer sus propiedades.
- Investigar la materia prima de la nuez de macadamia para conocer sus propiedades.
- Conocer el mercado existente de empresas productoras de chocolate y analizar la competencia.
- Crear una estructura administrativa para el funcionamiento de la empresa.
- Realizar un presupuesto operativo y financiero a cinco años para conocer la rentabilidad, el periodo de recuperación de la inversión y los riesgos de esta empresa.

Hipótesis

El plan de negocios será una investigación que permita descubrir si es viable la creación y desarrollo de una microempresa productora de chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia.

Pregunta de investigación

¿Será viable la creación de una microempresa productora de chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia?

Justificación

Este plan de negocios tiene el objetivo de plantear una propuesta de negocio que busca cumplir las necesidades del mercado actual y en tendencia del país, ofertando a los consumidores una alternativa de ingerir un confite de chocolate amargo con nuez de macadamia, que además tiene potencial de funcionalidad ya que contiene antioxidantes como los tocoferoles, tocotrienoles y epicatequinas que en conjunto con los ácidos grasos omega 3 y 6 ayudan a elevar el colesterol (HDL) y a contrarrestar enfermedades neurodegenerativas (Armadams, 2007; Wall, 2010).

Los chocolates rellenos con nuez de macadamia son un producto en forma de media esfera, de cobertura café brillante con sabor a chocolate amargo 70% cacao, tiene como relleno una pasta semilíquida, color amarillento, textura grumosa y aceitosa, de sabor y olor auténtico al fruto tostado.

“Casillas Chocolatería Fina, S.A. de C.V.”, es una marca mexicana que surge de un proyecto emprendedor que busca introducir al mercado como producto chocolates rellenos con praliné a base de nuez de macadamia, estos son confites elaborados con ingredientes 100% de origen mexicano.

Además de promocionar en el mercado el consumo de productos de origen mexicano con el objetivo de apoyar e incrementar la producción y compra venta de estas materias primas en el país.

Marco teórico

Es el producto homogéneo elaborado a partir de la mezcla de una variedad de ingredientes: pasta de cacao, manteca de cacao, cocoa, adicionado con azúcar u otros edulcorantes e ingredientes opcionales (Secretaría de Salud y Asistencia [SSA] SCFI, 2013).

El chocolate es producto derivado del cacao, planta perteneciente al género *Theobroma* de la familia *Malvaceae*. Esta especie crece en ecosistemas de bosques tropicales lluviosos que se extienden desde la región amazónica, lo que comprende a Brasil, Perú, Ecuador, Venezuela y Colombia hasta la región meridional de México (Attolini, 2011; Dostert, N., Roque, J., y Cano, A., 2011).

Es un alimento nutricionalmente completo, ya que contiene aproximadamente 30% de materia grasa, 6% de proteínas, 61% de carbohidratos, 3% de humedad y minerales (fósforo, calcio, hierro), además de aportar vitaminas A y del complejo B. La materia grasa del chocolate es la manteca de cacao, la que contiene 35% de ácido oléico, 35% de ácido esteárico, y 25% de ácido palmítico (Valenzuela, 2007).

Se ha comprobado que el consumo de las variedades de chocolate con mayor porcentaje de cacao puede medirse tanto la concentración y actividad

antioxidante de los polifenoles pudiéndose detectar en cantidades fisiológicas; se ha estimado que por lo menos en 40 g de producto, 2.8 g sean epicatequinas (McShea, A., Ramiro-Puig, E., Munro, S., Casadeus, G., Castell, M., y Smith, M., 2008).

Como ingrediente principal a utilizar en la formulación del producto será chocolate amargo 70% cacao, que, de acuerdo con la Norma Oficial Mexicana (NOM) 186-SSA/SCFI-2013 se define como: chocolate amargo, oscuro y semi-amargo, al producto elaborado a partir de la mezcla de pasta de cacao, manteca de cacao, cocoa, adicionado de azúcares u otros edulcorantes, así como de otros ingredientes opcionales, como productos lácteos y aditivos para alimentos (SSA/SCFI, 2013).

Por lo tanto, el producto, chocolate relleno con pasta de nuez de macadamia, entra en la definición y clasificación emitida por la misma normatividad, ya que lo describe como: chocolate relleno, se le llama así al producto recubierto con uno o más de los tipos de chocolate, cuyo centro se distingue por su composición del revestimiento. Éste no incluye dulces de harina ni productos de panificación, galletas o helados. La parte del revestimiento debe representar al menos 25% del peso total del producto. Tratándose de semillas, oleaginosas, malvaviscos y frutos secos recubiertos de chocolate, no se podrán referir como chocolate relleno, aun cuando la presencia de chocolate en estos productos sea mayor o igual al 25% del peso total del producto (SSA/SCFI, 2013).

El chocolate debe cumplir con ciertas características fisicoquímicas estipuladas por la NOM-186-SSA1/SCFI-2013, que se muestran en el cuadro 1.

CUADRO 1. CARACTERÍSTICAS FISICOQUÍMICAS DEL CHOCOLATE

Producto	Acidez máxima (% ácido oleico)	Humedad máxima (% m/m)
Manteca de cacao	2.0	_____
Pasta de cacao	2.0	_____
Mezclas de cocoa y azúcar, chocolate en polvo	_____	7.0

Fuente: SSA/SCAFI, 2013.

En el cuadro anterior se puede observar que la humedad máxima en porcentaje del chocolate, sin distinción de variedad, deberá ser máxima al 7% del total del producto.

El plan de muestreo microbiológico debe presentar ciertas características requeridas por la normatividad mexicana en el producto del cacao y sus derivados (véase cuadro 2).

CUADRO 2. ESPECIFICACIONES MICROBIOLÓGICAS PARA CACAO TOSTADO Y CHOCOLATE

Microrganismos	n¹	C²	m³	M⁴	Clase de plan
Coliformes totales UFC/g	5	2	10	100	3
<i>Salmonella</i> spp. En 25 g	10	0	0	----	2
Mohos y levaduras* UFC/g	5	2	10	100	3

Donde:

n¹ = número de muestras a ser analizadas.
 C² = máximo número admisible de unidades de muestras defectuosas en un plan de dos clases, o de unidades de muestras marginalmente aceptables en un plan de tres clases.
 m³ = un límite microbiológico que separa la buena calidad de la calidad defectuosa en un plan de dos clases o la buena calidad de la calidad marginalmente aceptable en un plan de tres clases.
 M⁴ = un límite microbiológico que separa, en un plan de tres clases, la calidad marginalmente aceptable de la defectuosa.

* Sólo aplica al cacao tostado.

Fuente: SSA/SCAFI, 2013.

Como parte adicional a los criterios de calidad de los productos de chocolate, estos tienen un límite de 15 µg/ kg de aflatoxinas por producto, aceptando como límites máximos de otros contaminantes como arsénico 0.5 y plomo 1.0 mg/kg. En cuanto a tamaño y porción de chocolate, estos deberán ser estipulados por los productores.

La evaluación sensorial aplicada a los productos de confitería, específicamente chocolates, es la siguiente: temperatura óptima de degustación entre 18 a 20°C para desarrollar equilibradamente los aromas del cacao y el azúcar. Cada chocolate deberá tener un olor y sabor persistente, franco de cacao, teniendo así una textura sedosa a la degustación debido al contenido de manteca de cacao (Confimex, 2015).

Nuez de macadamia

La macadamia es un fruto seco que está compuesto por el pericarpio, que es la primera cáscara carnosa y verde, siguiendo la concha que protege en su interior la almendra (Sánchez, R.; Ochoa, B.; Rodríguez, C.; Roque, Z.; Ortega, R.; Palacios, F. y Carrillo, T., 2000). El fruto en cáscara tiene aproximadamente tres centímetros de diámetro en promedio; la nuez en concha 2.5 cm y la almendra 1.5 cm de diámetro (Berdonces, 2010; Sol, 2011).

Existen aproximadamente 10 especies de macadamia, de éstas sólo dos revisten importancia económica por los frutos comestibles: *Macadamia integrifolia* y *Macadamia tetraphylla* (Sánchez, R.; Ochoa, B.; Rodríguez, C.; Roque, Z.; Ortega, R.; Palacios, F. y Carrillo, T., 2000).

La nuez de macadamia presenta un color café en su cáscara exterior y en su concha cuando se encuentra lista para consumo, al interior de la concha se encuentra la nuez o almendra de color crema de textura cremosa y sabor delicado, los responsables de otorgar estos colores son los β - carotenos, clorofilas y xantofilas (Loor y Miño, 2012). El fruto está compuesto principalmente de aceite en 80% y 4% de azúcar (Lavín, A.; Lemus, S.; Contreras, C.; Negrón, M. y Orellana, S., 2001).

En los siguientes cuadros se muestran la composición nutricional (cuadro 3) y la composición lipídica de la nuez de macadamia (cuadro 4).

CUADRO 3. COMPOSICIÓN GENERAL DE LA NUEZ DE MACADAMIA POR CADA 100 G

Nuez de macadamia	Contenido
Kcalorías	718
Agua	3%
Hidratos de carbono	13.82 g
Fibra	8.6 g
Lípidos	75.77g
Proteínas	7.91 g
Potasio	260 mg
Calcio	48 mg
Hierro	20 mg
Vitamina B1	1.195 mg
Vitamina B2	0.162 mg

Fuente: Gil, 2010.

CUADRO 4. COMPOSICIÓN LIPÍDICA DE LA NUEZ DE MACADAMIA POR CADA 100 G

Grasa total (g)	Ácidos grasos saturados (g)	Grasa monoinsaturada (g)	Grasa poliinsaturada (g)
75.77	12.06	58.88	1.50

Fuente: Gil, 2010.

La nuez de macadamia, conocida y consumida como un alimento gourmet debido a su delicado sabor y textura, además de su elevado costo, es utilizado en la producción de pan, confitería y también en la industria de cosméticos, ya que se le atribuyen beneficios estéticos (Montoya, E. y Osorio, R., 2010).

En México es cultivada la especie *Macadamia intergrifolia* debido a que su sabor tiende a ser más delicado al consumirla, ya sea en estado natural o tostada. En los estados de Michoacán, Jalisco, Veracruz, Chiapas, Guerrero, Colima y Nayarit donde se pueden encontrar principalmente las variedades Keauhou, Keaau, Ikaika, Beaumont y Elimbah (Sánchez, R.; Ochoa, B.; Rodríguez, C.; Roque, Z.; Ortega, R.; Palacios, F. y Carrillo, T., 2000).

La nuez con cáscara es producida principalmente en los siguientes países, de acuerdo con los datos de FAOSTAT registrados entre el año 2015 y 2016, China ocupa el primer lugar con 1'734,644 toneladas; Australia, cuna de la nuez de macadamia, produce 3,535.50 toneladas aproximadamente, y otros países productores en pequeña escala como México, con 132,266 toneladas, según datos oficiales; entre otros productores están Argentina, Bolivia, Australia, Nueva Zelanda, Perú, Venezuela y algunos países africanos (Wolforth, H. y De los Ríos, C., 2006; FAO, 2016).

El producto se comercializa como nuez en concha o sólo la almendra en empaques plásticos, ajenos de cualquier contaminante asegurando la calidad del producto (Sol, 2011).

Como características sobresalientes, la nuez de macadamia tiene beneficios, ya que reduce los niveles de colesterol debido a los ácidos grasos Omega 3 y 6 que contienen, por su alto contenido en calcio, fósforo, fibra, proteínas y potasio ayuda a prevenir la osteoporosis, contribuye a la producción de glóbulos rojos, la estimulación del sistema nervioso, concentración y la actividad intelectual (Armadams, 2007).

En estudios recientes indican que las nueces se encuentran entre los alimentos con mayor porcentaje de antioxidantes como tocoferoles, tocotrienoles y escualeno, que se encuentran en el aceite del fruto (Wall, 2010).

Los beneficios que la nuez de macadamia otorgaría al chocolate serían, principalmente, complementarlo enriqueciendo nutricionalmente al producto debido a sus características sobresalientes antes mencionadas, además de proporcionar un nuevo, delicado sabor y textura, por último funcionando como valor agregado debido a que este fruto es considerado como gourmet y su accesibilidad monetaria es elevada.

El marco jurídico para la nuez de macadamia en México no es muy amplio debido que es un fruto poco conocido, consumido y económicamente alto en costos, pero en el extranjero éste tiene una gran demanda. Países en Norteamérica y Europa, la normatividad nacional aplicable principalmente a este alimento son las Normas Mexicanas NMX-FF-093-1996, Norma técnica de competencia laboral de estado de Veracruz. Asimismo, los lineamientos internacionales corresponden a los códigos CAC/RCP 59-2005 y CAC/RCP 6-1972 del Codex Alimentarius.

Metodología

El diseño de esta investigación, con el fin de alcanzar los objetivos del plan de negocios, fue de carácter no experimental, transversal y exploratorio, debido a que se observaron fenómenos en su contexto natural de lo general a lo particular (Hernández, S.; Fernández, C. y Baptista, L., 2003).

El plan de negocios será de vital importancia para saber cómo se ha estudiado una determinada situación, ya que se investigaron las propiedades fisicoquímicas de la materia prima, análisis de la competencia, así como la determinación de una propuesta administrativa, legal y operativa, además de recolectar información presupuestal para conocer la viabilidad del proyecto.

Resultados

De acuerdo con la definición de Fleitman, este plan de negocios muestra las propuestas de una micro empresa, fundamentada en el plan administrativo, de mercadotecnia, operativo y financiero, apoyado en los estudios legal, económico y social.

Plan administrativo

En esta parte del plan de negocios se presenta la información general de la empresa, así como los recursos necesarios que engloban a la organización para el correcto funcionamiento del negocio.

Misión

En la empresa “Casillas Chocolatería Fina, S.A. de C.V.”, tienen la responsabilidad de producir y comercializar productos de alta calidad que contribuyan a la mejora de la alimentación de los consumidores, estando enfocados en brindar un excelente servicio para la comodidad de sus clientes.

Visión

Ser reconocida como una empresa líder en el año 2022 en la elaboración y comercialización de productos alimenticios de la chocolatería de excelente calidad, contando con proyección y expansión en las principales ciudades de México.

Valores

Responsabilidad, convicción, excelencia, respeto, trabajo en equipo.

Recursos de la empresa

En “Casillas Chocolatería Fina, S.A. de C.V.”, será necesario disponer de recursos, por lo tanto en el siguiente cuadro se muestra la información correspondiente al tema.

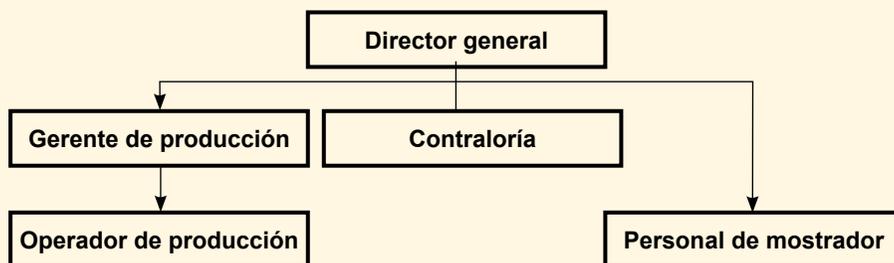
CUADRO 5. RECURSOS MATERIALES, TÉCNICOS, FINANCIEROS Y HUMANOS

Materiales
Local comercial, maquinaria (horno tostador, procesadora de alimentos, bowls, refrigerador, mangas pasteleras), mesas y sillas de acero inoxidable, material de limpieza, materias primas (chocolate, nuez de macadamia, moldes, y envases).
Técnicos
Computadora, línea telefónica y conexión a internet, sistemas de ventas, capacitación y desarrollo del personal.
Financieros
Capital propio de socios, préstamo bancario de Capital de mujeres empresarias (tu crédito PyME mujer).
Humanos
Director general, contador (servicio externo), gerente y personal de producción, personal de mostrador.

Organigrama

La empresa contará con el personal necesario, distribuido en cada área que involucra la administración como el proceso de producción, a continuación, en la siguiente figura 1 se muestra el organigrama de la empresa “Casillas Chocolatería Fina, S.A. de C.V.”:

FIGURA 1. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA “CASILLAS CHOCOLATERÍA FINA, S.A. DE C.V.”



Descripción de funciones

En el siguiente cuadro se puede observar la información referente a la descripción de requisitos necesarios para el personal que laborará en la empresa.

CUADRO 6. PUESTOS Y REQUISITOS DE TRABAJO PARA EL PERSONAL DE “CASILLAS CHOCOLATERÍA FINA, S.A. DE C.V.”

Puesto de trabajo	Requisitos
Director general	Habilidades de liderazgo. Tener la capacidad de resolver problemas. Tener conocimientos en las áreas de alimentos, contaduría, mercadotecnia y ventas.
Gerente de producción	Licenciatura en ciencias de los alimentos o afines. Conocimientos en BMP. Habilidades de liderazgo. Manejo de ofimática. Experiencia mínima de dos años.
Operador de producción	Responsabilidad. Conocimientos en BMP. Escolaridad mínima de secundaria. Buena presentación.
Personal de mostrador	Responsabilidad. Conocimientos en BMP. Buena presentación.

Fuente: Elaboración propia.

Políticas de la empresa

Políticas generales

- Integridad personal, como expresión de disciplina, orden, respeto y honestidad.
- Creatividad e innovación como parte del reto diario para el mejoramiento continuo.

Políticas de calidad

- Inculcar a los empleados las buenas prácticas de manufactura y otros sistemas de operaciones para lograr por excelencia la calidad de nuestros productos.
- Fomentar la amabilidad en el servicio y agilidad en el proceso de producción.
- Compromiso total con la normatividad existente de calidad e inocuidad.

Plan de mercadotecnia

Marca y diseño del producto

La marca que se propone es “Maxocolatl”, este nombre surgió de la combinación de la palabra macadamia y chocolate en lengua náhuatl “xocolatl”, con lo cual se pretende transmitir como mensaje la autenticidad de productos 100% de origen mexicano y la elegancia al pronunciar la marca.

El diseño del producto y envase está basado en lo clásico y sencillo de un producto de chocolate relleno con pasta de nuez de macadamia.

El producto será envasado en una caja cuadrada de cartón corrugado de color negro, en la parte frontal se localizará la a marca centrada en color azul aqua y en la parte trasera se colocará la etiqueta cumpliendo con las especificaciones de la NOM-051-SCAFI/SSA1-2010.

Descripción del producto

El chocolate relleno con pasta de nuez de macadamia es un confite, específicamente de la chocolatería, es un producto que tiene una

presentación individual compuesta en mayor proporción por chocolate amargo 70% cacao y como relleno, una pasta semilíquida de nuez de macadamia.

Este producto surge a partir de la necesidad del mercado chocolatero de diversificar la variedad de sabores existentes para proporcionar al consumidor la experiencia de experimentar nuevas combinaciones. Además, se busca la manera de incrementar el consumo e indirectamente la producción en el país de chocolate y nuez de macadamia.

La elaboración de dicho chocolate pretende cubrir la necesidad del consumo de confites o chocolates sin azúcar, teniendo como ventaja el potencial de funcionalidad por sus ingredientes que contienen antioxidantes, por lo tanto se establece como ventaja y estrategia de marketing en cuanto a la promoción.

Segmentación de mercado

Mercado objetivo

“Casillas Chocolatería Fina, S.A. de C.V.”, fijó como mercado objetivo una población homogénea de la zona metropolitana de Guadalajara en un rango de edades que va desde los 18 a 60 años, que poseen un nivel socioeconómico A/B y C+, esto debido a que en México el consumo de productos de chocolatería, ya sean rellenos o macizos, va desde los 18 hasta los 40 años, aproximadamente, este grupo es el que presenta mayor consumo, pero cabe destacar que 66.7% son mujeres y que entre más jóvenes hay una prevalencia mayor a la ingesta (Notimex, 2017).

Benchmarking

“Casillas Chocolatería Fina, S.A. de C.V.”, cuenta con una fuerte competencia con relación a la oferta de productos a base de chocolate con rellenos gourmet, directamente se encuentran los productos de las marcas locales como arnoldi® y Monocle, indirectamente la competencia son los líderes del mercado en México como Ferrero Rocher, Turín y Snickers.

En el siguiente cuadro se muestra el *Benchmarking* entre nuestra marca y la competencia directa: arnoldi®.

CUADRO 7. BENCHMARKING

Factores	Maxocholatl	arnoldi®
Productos	Chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia.	Variedad de chocolates rellenos, sólidos, galletería y pastelería.
Precio	\$100.00 (8 piezas) \$15.00 (una pieza)	\$121.00 (5 piezas) \$16.00 (una pieza)
Cantidad de producto	Venta de chocolates por pieza o en caja. Peso aproximado: 16 g cada uno.	Venta de chocolates por pieza de 10 g cada uno.
Presentación de la marca		
Plaza	Punto de venta propio de la empresa en el centro de la ciudad	Plazas comerciales y puntos céntricos de la ciudad.
Promociones	Redes sociales (Instagram, Facebook, YouTube, página web y volantes).	Redes sociales (Facebook, Instagram), página web, de boca en boca.

Fuente: Elaboración propia.

Determinación de precio de venta

El precio de los chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia se fijó con base en los cálculos de costo de producción del producto, éste se encontrará en un rango de \$100.00 en el primer año, teniendo una proyección a cinco años de \$120.00 MXN por una presentación de ocho chocolates contenidos en una caja de regalo.

Con relación a los precios existentes en el mercado, actualmente, comparando el producto de “Casillas Chocolatería Fina, S.A. de C.V.”, con el de la competencia, es real que la presentación de chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia es más bajo y por mayor número de piezas de producto, además de vender el concepto “producto sin azúcar”, una tendencia actual en el mercado.

Canales de venta, canales de distribución

“Casillas Chocolatería Fina, S.A de C.V.”, como nueva empresa pretende distribuir el producto directamente, sin intermediarios, vender principalmente en el punto de venta de la propia marca ubicado en el centro de Guadalajara, a futuro está planeado extender el número de tiendas, llegando a tener varias sucursales dentro de la zona metropolitana de Guadalajara.

La empresa, analizando el tipo de negocio al que pertenece, la fabricación y distribución se realizará en el mismo punto, con el objetivo de que los consumidores tengan la oportunidad de observar y conocer la elaboración de los chocolates y generar confianza de los clientes hacia la empresa.

Promoción

La promoción del producto será de tipo informativa, a través de internet, principalmente en redes sociales (Facebook, Instagram, YouTube, etcétera) con el objetivo de que los consumidores identifiquen el producto y tengan conocimiento de los beneficios que éste podría ofrecer, se utilizarán estas herramientas debido a que actualmente se suele tener mayor alcance y atención de un mayor número de personas que posiblemente se conviertan en consumidores potenciales.

El público objetivo del producto se encuentra en la población demográfica de hombres y mujeres de entre 18 a 40 años de la ciudad de Guadalajara, económicamente activos, que manejen redes sociales, tengan o busquen tener un estilo de vida mejor que el de la población común, así como el gusto por productos de alta calidad, pertenecientes a clases sociales media alta y alta.

Plan de operaciones

En este apartado se muestra la información correspondiente al sistema de fabricación u operaciones donde se muestra el proceso de elaboración del producto, así como los recursos necesarios durante el proceso.

Localización de la planta

La empresa “Casillas Chocolatería Fina, S.A. de C.V.”, se establecerá en un local comercial, ubicado en la calle Degollado número 121, colonia Centro de Guadalajara, Jalisco.

El local comercial tiene 37 m² de construcción, en el cual se planea hacer las adaptaciones necesarias para la instalación de la fabricación y punto de venta del producto en cuestión, por lo tanto será necesario remodelarlo y adecuarlo según las especificaciones sanitarias de la NOM-251-SSA1-2009.

Sistema de operaciones.

Proceso de producción y control de calidad

El proceso de elaboración de chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia consta, en primera instancia, de la recepción de materia prima, con las condiciones de que cumpla las especificaciones sanitarias impuestas para cada uno de los ingredientes de la materia prima.

Las nueces de macadamia serán tostadas y se someterán a una molienda hasta lograr una base semilíquida.

El chocolate amargo 70% cacao se someterá a un proceso de temperado. La temperatura inicial es de 50°C, descendiendo a 27-28°C, posteriormente el chocolate será dosificado para rellenar completamente los moldes individuales, posteriormente serán agitados y volteados para que sólo se quede la primera capa de chocolate; después se pasará a rellenar con la pasta de nuez de macadamia y, finalmente, se tapaná el resto con chocolate, se agitará y pasará al área de refrigeración por un lapso de tiempo de 10 minutos a 4°C. Los chocolates solidificados pasarán al área de mostrador para llevar a cabo el etiquetado y venta al público.

Los cambios fisicoquímicos que sufre la materia prima al ser procesada, principalmente el chocolate, la manteca de cacao contenida en éste, es la que provoca en el producto final solidifique, libere sabor, tenga resistencia a la floración de la grasa, tolerancia al calor y brillo. Estas características se logran cuando la manteca de cacao tiene la capacidad de tener una estructura cristalina de forma polifórmica monotrópica, lo cual significa que se forman cristales de tipo alfa, gamma y beta de la cual depende directamente de las temperaturas y tiempos de temperado para lograr un producto resistente a temperaturas altas y permanezca solido (González, M.; Pérez, S. y Palomino, C., 2012).

Plan financiero

En este apartado se presentan las proyecciones financieras por cinco años de la empresa “Casillas Chocolatería Fina, S.A. de C.V.”, para el análisis y toma de decisiones.

En el siguiente cuadro se encuentran los datos pertinentes al balance inicial de inversión.

CUADRO 8. BALANCE INICIAL DE SITUACIÓN FINANCIERA

Activo		Pasivo	
Circulante		Crédito bancario	\$100,000.00
Caja	\$21,482.00		
No circulante			
Mobiliario y eq. de oficina	\$5,010.00		
Equipo de cómputo	\$3,000.00		
Transporte	\$96,500.00		
Maquinaria y equipo	\$40,076.00	Capital contable	
Diferido		Socio 1	\$60,000.00
Gastos de instalación	\$45,000.00	Socio 2	\$51,068.00
Total de activo	\$211,068.00	Total pasivo + Capital	\$211,068.00

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro anterior se muestra la situación financiera para iniciar las actividades de la empresa “Casillas Chocolatería Fina, S.A. de C.V.”, así como el monto correspondiente a cada equipo y mobiliario que será empleado en el negocio, además se presenta la cantidad exacta que se pedirá como crédito Pyme Mujer, que asciende a \$100,000.00 y el capital contable aportado por los socios, que es de \$111,068.00, teniendo así un total de inversión de \$211,068.00.

En el cuadro 9 se presentan los datos correspondientes al presupuesto de ventas de la empresa proyectados a cinco años posteriores al primero de arranque.

CUADRO 9. PRESUPUESTO DE VENTAS DE “CASILLAS CHOCOLATERÍA FINA, S.A. DE C.V.”

Año	Unidades por día	Unidades por mes	Unidades por año	Precio de venta	Total de ingresos por año
2019	40	1,200	14,400	\$100.00	\$1'440,000.00
2020	48	1,440	17,280	\$105.00	\$1'814,400.00
2021	56	1,680	20,160	\$110.00	\$2'217,600.00
2022	64	1,920	23,040	\$115.00	\$2'649,600.00
2023	72	2,160	25,920	\$120.00	\$3'110,400.00

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 9 se pueden observar las proyecciones de ventas en los cinco años posteriores al arranque de la empresa, teniendo así como venta estimada 40 unidades por día, correspondiendo al número de cajas con ocho chocolates rellenos a un precio de \$100.00 que anualmente estarán generando un total de ingresos de \$1'440,000.00; además, cabe mencionar que el precio de venta anualmente estará aumentando la cantidad de \$5.00 que para en el quinto año se estime un valor de venta equivalente a \$3'110,400.00.

En los siguientes cuadros (10 y 11) se presentan los gastos de venta y administrativos de la empresa.

CUADRO 10. GASTOS DE VENTA
DE "CASILLAS CHOCOLATERÍA FINA, S.A. DE C.V."

Gastos de venta	2018	2019	2020	2021	2022
Combustible	\$48,000.00	\$52,800.00	\$58,080.00	\$63,888.00	\$70,276.80
Mantenimiento de equipo de transporte	5,000.00	5,500.00	6,050.00	6,655.00	7,320.50
Publicidad	10,000.00	11,000.00	12,100.00	13,310.00	14,641.00
Sueldo	120,000.00	132,000.00	145,200.00	159,720.00	175,692.00
IMSS	27,491.52	30,240.67	33,264.74	36,591.21	40,250.33
Retiro de Infonavit	21,106.08	23,216.69	25,538.36	28,092.19	30,901.41
Dep. equipo de transporte	19,300.00	19,300.00	19,300.00	19,300.00	—
Total	\$250,897.60	\$274,057.36	\$299,533.10	\$327,556.41	\$339,082.05

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro anterior se muestran las cantidades correspondiente a los gastos de venta que se refieren a los costos fijos de la empresa, durante el primer año de actividad ascienden a \$250,897.60 y en la proyección del quinto año son de un total de \$339,082.05.

En el cuadro siguiente se muestra la segunda parte de los costos fijos de la empresa, llamados gastos de administración y gastos financieros.

CUADRO 11. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GASTOS FINANCIEROS DE "CASILLAS CHOCOLATERÍA FINA, S.A. DE C.V."

Gastos de administración	Total	Total	Total	Total
Línea telefónica	\$4,788.00	\$5,266.80	\$5,793.48	\$6,372.83
Papelería	9,029.64	9,932.60	10,925.86	12,018.45
Licencia municipal	587.00	645.70	710.27	781.30
Dep. de equipo de oficina	450.90	450.90	450.90	450.90
Amortización de gastos de instalación	4,050.00	4,050.00	4,050.00	4,050.00
Renta de local	81,600.00	89,760.00	98,736.00	108,609.60
Dep. de equipo de cómputo	734.58	734.58	734.58	244.86
Total	\$101,240.12	\$110,840.58	\$121,401.09	\$132,527.94
Gastos financieros	\$11,772.00	\$9,180.00	\$6,588.00	\$3,996.00
				\$1,404.00

Fuente: Elaboración propia.

En los cuadros anteriores las cifras de gastos fijos de administración durante el primer año de actividad de la empresa comprenden \$101,240.12, que se originan a partir de los materiales necesarios para oficina, así como sus depreciaciones, por lo tanto, durante los próximos cinco años posteriores va en aumento llegando a \$145,061.29.

Mientras tanto, los gastos financieros disminuyen continuamente en los próximos años debido a que es la deuda restante del préstamo pedido por un monto de \$100,000.00 con el 13% de interés anual, al final del periodo del quinto año se llega a una cifra de \$1,404.00 como adeudo.

En los siguientes cuadros se aprecia la información correspondiente a al estado de resultados y el estado de situación financiera, además de sus proyecciones a cinco años de la empresa.

CUADRO 12. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO DE "CASILLAS CHOCOLATERÍA FINA, S.A. DE C.V."

	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas netas	\$1'440,000.00	\$1'814,400.00	\$2'217,600.00	\$2'649,600.00	\$3'110,400.00
Costo de producción vendido	\$238,612.59	\$309,391.92	\$339,969.82	\$373,605.52	\$410,604.79
Utilidad bruta	\$1'201,387.41	\$1'505,008.08	\$1'877,630.18	\$2'275,994.48	\$2'699,795.21
Gastos de venta	\$250,897.60	\$274,057.36	\$299,533.10	\$327,556.41	\$339,082.05
Gastos de administración	\$101,240.12	\$110,840.58	\$121,401.09	\$132,527.94	\$145,061.29
Gastos financieros	\$11,772.00	\$9,180.00	\$6,588.00	\$3,996.00	\$1,404.00
Utilidad antes de impuesto	\$837,477.69	\$1'110,930.14	\$1'450,107.99	\$1'811,914.14	\$2'214,247.87
Porcentaje de ISR + PTU	40%	40%	40%	40%	40%
Total de ISR + PTU	\$334,991.08	\$444,372.06	\$580,043.19	\$724,765.65	\$885,699.15
Utilidad neta	\$502,486.62	\$666,558.08	\$870,064.79	\$1'087,148.48	\$1'328,548.72

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro anterior se puede apreciar el estado de resultados proyectado a cinco años, en la parte superior se encuentran las ventas netas, costo de producción del producto vendido que va de \$238,612.59 a los \$410,604.79, de los cuales se obtendrá una utilidad bruta en el primer año de \$1'201,387.41, descontando los gastos fijos e impuestos queda una utilidad neta de \$502,486.62 que va en aumento en los próximos años, lo que facilita el retorno de la inversión.

A continuación se presentan los cuadros 13 y 14 con el punto de equilibrio en unidades de producto y en unidades monetarias.

CUADRO 13. PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES DE "CASILLAS CHOCOLATERÍA FINA, S.A. DE C.V."

Variables	Cantidad
Costos fijos totales	\$469,513.94
Precio de venta unitario	\$100.00
Costo variable unitario	\$9.88
Margen de contribución unitario	\$90.12
Punto de equilibrio unitario en unidades	5,210

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro anterior se pueden apreciar las cantidades por las cuales se llega a base de cálculos al punto de equilibrio en unitario que asciende a 5,210 unidades a producir para no tener pérdidas ni generar ganancias.

CUADRO 14. PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS DE "CASILLAS CHOCOLATERÍA FINA, S.A. DE C.V."

Variables	Cantidad
Costos fijos totales	\$469,513.94
Costos variables unitario	\$9.88
1-precio de venta unitario	\$100.00
Costo variable unitario/precio de venta unitario	0.09880577
1- (costo variable unitario/precio de venta unitario)	0.90119423
Punto de equilibrio en pesos	\$520,990.84

Fuente: Elaboración propia.

→ Continúa (*Cuadro...*)

Trámite	Requisitos
Registro IMSS patronal (en línea)	<ul style="list-style-type: none"> • CURP. • Archivos .key, .cer y contraseña de la clave privada de la Fiel.
Registro IMSS trabajadores (en línea)	<ul style="list-style-type: none"> • CURP. • Archivos .key, .cer y contraseña de la clave privada de la Fiel.
Registro estatal de nómina	<ul style="list-style-type: none"> • Aviso de inscripción y movimientos al padrón estatal. • Constancia de situación fiscal. • Aviso ante el SAT. • Aviso ante el IMSS. • Acta constitutiva. • Acta de nacimiento. • Poder notarial. • Identificación oficial. • Comprobante de domicilio. • Carta poder. • Comprobante de retención de impuestos estatales. • CURP. • Correo electrónico.

Fuente: Elaboración propia.

Estos son unos de los principales trámites para iniciar con el funcionamiento de la empresa cumpliendo con las especificaciones del municipio.

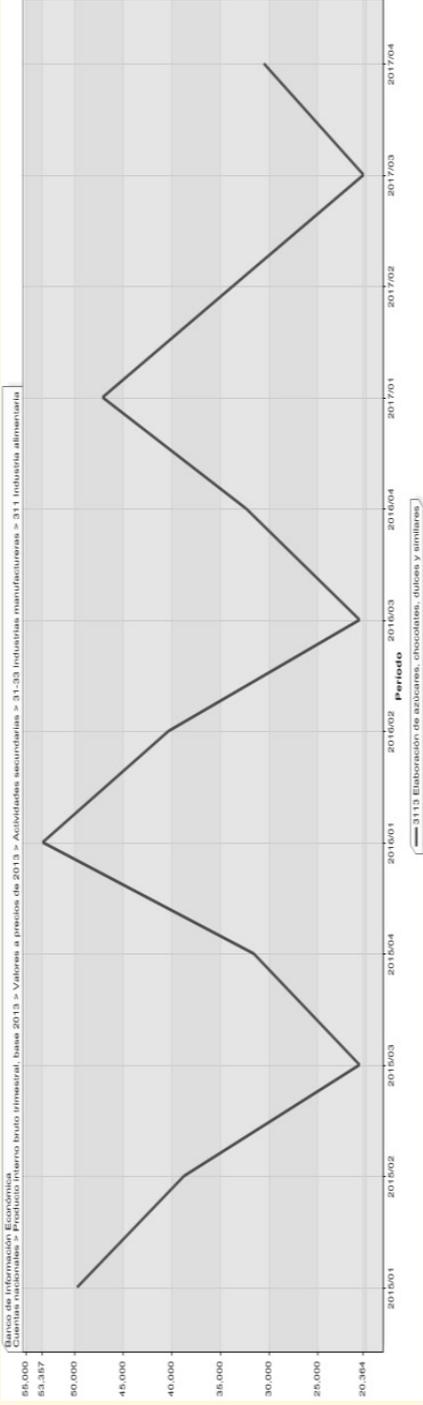
Estudio económico

Cadena productiva de chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia

La empresa productora de chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia en cuanto a la cadena productiva se clasifica con la numeración 311320 “Elaboración de chocolates y productos de chocolate a partir de cacao”, específicamente en 311330 “Elaboración de productos de chocolate a partir de chocolate”, teniendo relación directa verticalmente sólo con los proveedores de materias primas como los fabricantes de grasas y aceites vegetales, productores de cacao y sus derivados, ya que son los principales ingredientes del producto.

En la siguiente figura se muestran los datos del PIB de la industria alimentaria (INEGI, 2018).

FIGURA 2. PIB DEL SECTOR DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA



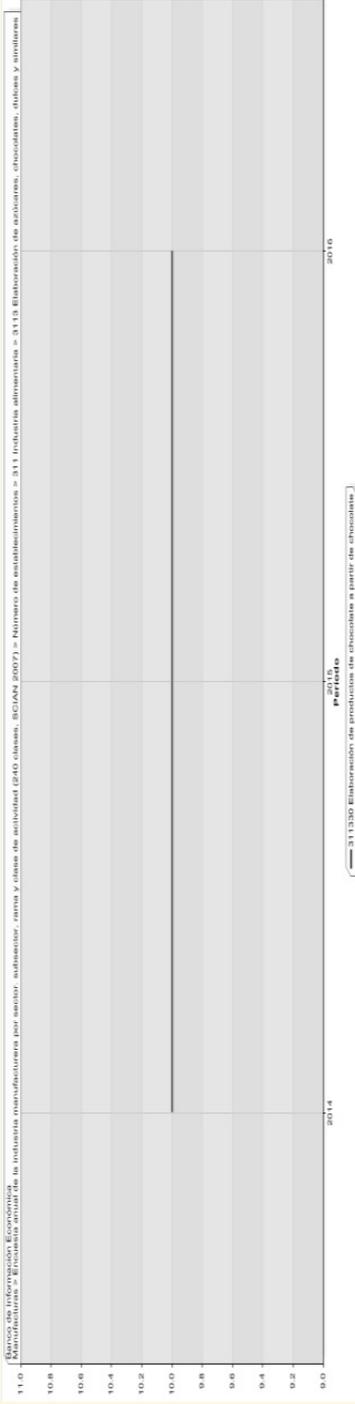
Fuente: INEGI, 2018.

En la figura anterior se puede apreciar que los precios de los productos elaborados con azúcar, chocolates, dulces y similares sufren altas y bajas en ciertas épocas del año, cabe mencionar que la industria confitera en México tiene sus más altas ventas registradas en los meses de diciembre, enero y febrero, por lo tanto el resto del año, en especial la época de verano, las ventas disminuyen.

Número de establecimientos

En la siguiente figura se muestra la información correspondiente al número de establecimientos abiertos pertenecientes a la cadena productiva seleccionada.

FIGURA 3. ESTABLECIMIENTOS ABIERTOS DEDICADOS A LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE CHOCOLATE A PARTIR DEL CHOCOLATE



Fuente: INEGI, 2018.

En la gráfica se puede observar la estabilidad que presenta el número de establecimientos abiertos dedicados a la elaboración de productos de chocolate a partir de chocolate, lo cual la cifra asciende a 10 negocios activos desde 2014 a 2016.

Estudio social

“Casillas Chocolatería Fina, S.A de C. V.”, está comprometida socialmente con la población de la ciudad de Guadalajara, por lo cual buscará siempre adaptarse a las necesidades de nuestros consumidores, ofreciendo productos con una excelente calidad, asimismo, valorando la lealtad y fidelización a nuestros clientes.

Como empresa se quiere la inclusión de la sociedad, dejando de lado la discriminación de personas por su origen, lengua o discapacidad, por lo tanto están dispuestos a formar parte del proyecto de AMEENCE (Asociación Mexicana de Etiquetado, Etiquetado Nutricional Capacitación y Emprendimiento), el cual comprende de la adaptación de etiquetas e información nutricional en braille para personas ciegas. Además se ha pensado en apoyar económicamente o en especie a albergues de personas en situación de calle e inmigrantes que se encuentran en la ciudad.

Impacto ambiental

Los factores medioambientales potencialmente afectados por la actividad de producción a micro escala de los chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia son el agua, aire y suelo.

En cuanto a las medidas precautorias y compensatorias, en referencia a los factores identificados que potencialmente serán afectados, se describen en el siguiente cuadro:

CUADRO 16. FACTORES MEDIOAMBIENTALES AFECTADOS POR "CASILLAS CHOCOLATERÍA FINA, S.A DE C.V."

Factor afectado	Medidas precautorias	Medidas de mitigación	Medidas compensatorias
Agua	Utilización de detergentes biodegradables	Tratamiento de aguas residuales de la planta	Campañas en pro del cuidado del agua
Aire	Verificación constante de automóviles	Compra y empleo de automóviles eléctricos y camiones híbridos	Reforestación, promoción e incentivar por el uso de autotransportes sustentables.
Suelo	Uso de envases y embalajes biodegradables	Reciclaje de los materiales inorgánicos que se produzcan	Campañas de incentivar y promoción de reciclaje en la empresa, así como el embellecimiento de camellones y parques.

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro anterior se puede observar la información en cuestión de las medidas tanto precautorias, de mitigación y correctivas en tema ambiental, parte fundamental de la actualidad que corresponde a la responsabilidad social empresarial que tenemos con el objetivo de alcanzar la concientización en nuestros potenciales clientes, asimismo, de la población general acerca de la conservación de nuestros recursos naturales. La empresa tiene la obligación de promocionar campañas de reciclaje, conservación del agua, así como de reforestación en la ciudad.

Conclusiones

Después del análisis del plan de negocios de una microempresa productora de chocolates rellenos con pasta de nuez de macadamia, se concluye que es una excelente propuesta de negocio debido a que las proyecciones financieras son prometedoras con relación a los objetivos administrativos marcados.

Administrativamente, la empresa cuenta con los recursos necesarios para llevarla a cabo, por lo tanto está planeado a largo plazo ampliar la competencia directa existente y hacer crecer el mercado de este modelo de tiendas dedicadas a la chocolatería fina extendiendo el número de sucursales del negocio, pensando en que el factor financiero sea igual o mejor conveniente.

Al mismo tiempo, se concluye que la empresa, comparada con la competencia, cuenta con una línea reducida a un solo producto, por lo tanto no es al 100% competente, por lo cual se busca innovar e incrementar el número de productos, extendiendo el concepto a la panadería, específicamente repostería.

Bibliografía

- Agell, O. (2005), La seguridad alimentaria del chocolate. *Observatori de Seguretat*, recuperado de: https://censalud.ues.edu.sv/CDOCDeployment/documentos/19_LA_SEGURIDAD_ALIMENTARIA_DEL_CHOCOLATE.pdf
- Armadays, A. (2007), Macadamia San Joaquín, recuperado de: http://www.macadamiaenparaguay.com/historia_de_macadamia.html
- Attolini, L. A. (2011, 1 de abril), Cuentas, dares y tomares del cacao: Delicia, convite, rito mesoamericano. Aspectos antropológicos, *Revista digital universitaria*, recuperado de: <http://www.revista.unam.mx/vol.12/num4/art38/>
- Berdonces, J. L. (2010), *Gran diccionario ilustrado de las plantas medicinales*, Barcelona, España. Océano ámbar.
- Confimex (2015), La degustación del chocolate, México, recuperado de: <http://www.confimex.org.mx/site/index.php/el-chocolate#>
- Dostert, N.; Roque, J. y Cano, A. (2011), Hoja botánica: Cacao, recuperado de: http://www.botconsult.com/downloads/Hoja_Botanica_Cacao_2012.pdf
- Notimex (2015), El chocolate es mexicano, pero en México se consume poco, *El economista*, recuperado de: <https://www.economista.com.mx/empresas/El-chocolate-es-mexicano-pero-en-Mexico-se-consume-poco-20150912-0007.html>

- (2017), Dime qué chocolate comes y te diré qué edad tienes, *El Financiero*, recuperado de: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/dime-que-edad-tienes-y-te-dire-que-chocolate-comes.html>
- FAO (2016), Base de datos FAOSTAT: Países mayores productivos de nuez con cáscara, recuperado de: <http://www.fao.org/faostat/es/#data/QC/visualize>
- FF/SCFI, Norma Mexicana NMX-FF-093-SCFI-2011, Productos, alimenticios no industrializados para consumo humano-nuez pecanera [*carya illinoensis*, (*wangenh*) *k. koch*] sin cáscara-Especificaciones y métodos de prueba, Diario Oficial de la Federación, México, 2011.
- Fleitman, J. (2011), reseña del libro *Cómo empezar una empresa exitosa*, recuperado de <https://www.gestiopolis.com/libro-como-empezar-una-empresa-exitosa/>
- Gil, H. A. (2a., 2010), *Composición y calidad nutritiva de los alimentos*, España: Editorial Médica Panamericana.
- González, M. Y.; Pérez, S. E. y Palomino, C. C. (2012), Factores que inciden en la calidad sensorial del chocolate. *Actualización en Nutrición*, 13 (4): 323.
- Hernández S. R., Fernández C. C., y Baptista L. M. P. (2003), *Metodología de la Investigación* (4ta ed.), México: McGraw-Hill.
- INEGI (2018), Producto Interno Bruto de la Elaboración de productos de azúcares. Chocolates, dulces y similares, recuperado de: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- (2018), Total de establecimientos de la Elaboración de productos de chocolate a partir de chocolate, recuperado de: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Lavín A. A.; Lemus, S. G.; Contreras, C. M.; Negrón, M. C. y Orellana, S. A. (2001), Cultivo de la macadamia, recuperado de: <http://biblioteca.inia.cl/medios/biblioteca/serieactas/NR26372.pdf>
- Loor, I. E. R. y Miño, R. J. N. (2012), *Determinación de la capacidad antioxidante de la nuez de Macadamia mediante el método DPPH, obtención de su aceite aplicando la técnica Soxhlet y sus aplicaciones en los productos alimenticios y cosméticos* (tesis de grado), Universidad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador.
- McShea, A.; Ramiro-Puig, E.; Munro, S.; Casadeus, G.; Castell, M. y Smith, M. (2008), Clinical benefit and preservation of flavonols in dark chocolate manufacturing, *Nutrition reviews*. 66(11),630- 641.
- Montoya, E. J. A. y Osorio, R. M. D. (2010), *Evaluación fisicoquímica de la torta de macadamia (integrifolia y tetraphylla) para su potencial uso en la industria* (tesis de grado), Universidad Tecnológica de Pereira, Risaralda, Colombia, recuperado de: <http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/11059/1836/1/664001579M798.pdf>

- Nestlé (2018), *Conservación del chocolate*, Nestlé, España, recuperado de: <https://www.chocolatesnestle.es/fabricacion-curiosidades/conservacion-chocolate>
- Sánchez, R. J. R.; Ochoa, B. R.; Rodríguez, C. F.; Roque, Z. J.; Ortega, R. C.; Palacios, F. H. y Carrillo, T. A. L. (2000, mayo), Macadamia, la nuez más fina del mundo, *Claridades Agropecuarias*, recuperado de: <http://www.infoaserca.gob.mx/claridades/revistas/081/ca081.pdf>
- SCFI/SS, Norma Oficial Mexicana NOM-051-SCFI/SSA1-2010, Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados-Información comercial y sanitaria, Diario Oficial de la Federación, México, 2010.
- Sol, Q. G. (2011), Manual técnico para productores de nuez de macadamia, recuperado de: <http://www.macadamiademexico.com/descargas/Manualmacadamia.pdf>
- SSA/SCAFI, Norma Oficial Mexicana NOM-186-SSA1/SCFI-2013, Cacao, chocolate y productos similares, y derivados del cacao. Especificaciones sanitarias. Denominación comercial. Métodos de prueba, Diario Oficial de la Federación, México, 2014.
- SSA, Norma Oficial Mexicana NOM-251-SSA1-2009, Prácticas de higiene para el proceso de alimentos, bebidas o suplementos alimenticios, Diario Oficial de la Federación, México, 2009.
- Valenzuela, A. B. (2007), Chocolate, a healthy pleasure. Lipids and Antioxidants Laboratory. Institute of Nutrition and Food Technology, *Revista Chilena de Nutrition*, 34(3):1-13.
- Wall, M. M. (2010), Functional lipid characteristics, oxidative stability, and antioxidant activity of macadamia nut (*Macadamia integrifolia*) cultivars, *Journal Food Chemistry*, 121(11):1103-1108.
- Wolforth, H. y De Los Ríos, C. (2006), Cultivo de la macadamia, recuperado de: http://www.delalba.com.co/assets/applets/El_Cultivo_de_la_Macadamia.pdf

CAPÍTULO 8

EL CONTROL INTERNO COMO MEDIO PARA TRANSPARENTAR LOS RECURSOS DEL ACTIVO FIJO EN LOS MUNICIPIOS DE MICHOACÁN

Erik Alfaro Calderón¹
Miriam Guzmán González²
Yolanda Hernández Bucio³

Resumen

Uno de los problemas que se presentan con mayor frecuencia en los municipios del estado de Michoacán es el manejo inadecuado de los activos fijos, ocasionado por la falta de controles internos y sistemas de información.

La mayoría de las observaciones por parte de los organismos fiscalizadores son con relación al patrimonio municipal, específicamente con los bienes faltantes, mal registro de los activos, falta de documentación comprobatoria, procesos inadecuados de bajas de bienes y duplicidad de cuentas contables.

El presente trabajo es la primera parte de un proyecto de investigación mediante el cual se pretende mostrar que la transparencia en el manejo de los activos fijos en los municipios del estado de Michoacán es posible a través de un adecuado manejo del control interno, apegado a la normatividad; asimismo, se pretende contribuir con mecanismos que permitan la transparencia del quehacer de los servidores públicos, actividades y procesos, mismos que generen la confianza de la sociedad.

Palabras clave: administración, activo fijo, normatividad

¹ Profesor investigador de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacán de San Nicolás de Hidalgo, Michoacán. erik.alfaro.calderon@gmail.com

² Profesora de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacán de San Nicolás de Hidalgo, Michoacán. miriamguzgo@hotmail.com

³ Profesora investigadora de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacán de San Nicolás de Hidalgo, Michoacán. mayolb15@hotmail.com

Abstract

One of the most frequent problems in the municipalities of the state of Michoacan is the inadequate management of fixed assets, caused by the lack of internal controls and information systems.

Most of the observations when conducting a review by fiscal entities are related to municipal assets, specifically with the missing and poor registration of assets, lack of supporting documentation, inadequate processes of de-recognition of assets and duplication of accounts.

Taking in consideration the above, the focus of this research is to demonstrate that having an informational system would allow to have an efficient control of fixed assets, in accordance to regulations and at the same time with transparency.

Keywords: *administration, internal controls, normativity*

Introducción

En la actualidad, una prioridad de todos los municipios del estado de Michoacán es contar con un eficiente control interno y sistemas de información que les permitan tomar decisiones de manera más eficiente, asimismo, los sistemas y tecnologías de información son algunas de las herramientas más importantes disponibles para que los municipios obtengan mayores niveles de eficiencia y productividad en las operaciones, manejos contables, control de ingresos y egresos, manejo de inventarios y, sobre todo, en la transparencia de las operaciones.

La autonomía municipal permite que cada municipio opere los sistemas, métodos y procedimientos que considere más adecuados para la rendición de cuentas, lo cual ocasiona la falta de uniformidad de la información entre los municipios.

El problema de la falta de uniformidad es debido a que la autoridad responsable no ha proporcionado una herramienta adecuada a los municipios; sin embargo, es importante destacar que se han elaborado actividades y estudios, por lo tanto, se puede decir que ya se encuentran trabajando en ello.

En la actualidad hay un ciclo repetitivo que se presenta en todos los municipios, ya que cada que inicia una nueva administración se realiza el proceso de entrega recepción, y a través de un inventario se realiza la entrega del patrimonio municipal, en donde se ve nuevamente reflejado un gran faltante de activos o una mala clasificación contable de los

mismo, impidiendo conocer la partida presupuestal al cual corresponde esa adquisición, modificaciones y bajas que deberían verse reflejadas en los inventarios.

Metodología

La metodología utilizada en la presente investigación está encuadrado un estudio de tipo exploratorio descriptivo, para tal caso se generará un marco teórico, sólido y suficiente para identificar los beneficios que se tienen al contar con un sistema estratégico para el control del activo fijo, realizado un diagnóstico de los requerimientos de los municipios, así como también las causas que originan la falta de controles de los activos, para la cual se pretenden realizar cuestionarios al personal que depende directamente del control de los activos así mismo se realizará un análisis sobre que metodologías se emplean actualmente en los municipios, mediante encuestas, cuestionarios y otros métodos de recolección de datos.

Desarrollo

El estado de Michoacán de Ocampo representa el 2.99% del territorio nacional, consta de 113 municipios, cuenta con una población de 4'584,471 habitantes, distribuidos en 69% urbana y 31% rural (INEGI, 2015), ocupando el lugar número nueve a nivel nacional por su número de habitantes.

La Constitución Política del Estado Libre y soberano del Michoacán de Ocampo, en su Título Quinto de los Municipios del Estado, en el artículo 111, dice:

Artículo 111. El Estado adopta como base de su división territorial y de su organización política y administrativa el Municipio Libre. Su funcionamiento se sujetará a las disposiciones de esta Constitución y de la legislación reglamentaria respectiva.

Asimismo, el estado de Michoacán de Ocampo se encuentra dividido en 10 regiones, de acuerdo con lo señalado en el Plan de Desarrollo Integral del Estado de Michoacán 2015-2021 (Estado G. D., 2015), estas regiones son:

Región 1. Lerma-Chapala

Briseñas, Chavinda, Ixtlán, Jacona, Jiquilpan, Marcos Castellanos, Pajacuarán, Purépero, Cojumatlán de Régules, Sahuayo, Tangamandapio, Tangancicuaro, Tlazazalca, Venustiano Carranza, Villamar, Vista Hermosa y Zamora.

Región 2. Bajío

Angamacutiro, Coeneo, Churintzio, Ecuandureo, Huaniqueo, Jiménez, Morelos, Numarán, Panindícuaro, Penjamillo, La Piedad, Puruándiro, Tanhuato, Yurécuaro, Zacapu, Zináparo y José Sixto Verduzco.

Región 3. Cuitzeo

Acuitzio, Álvaro Obregón, Copándaro, Cuitzeo, Charo, Chucándiro, Huandacareo, Indaparapeo, Morelia, Queréndaro, Santa Ana Maya, Tarímbaro y Zinapécuaro.

Región 4. Oriente

Angangueo, Aporo, Contepec, Epitacio Huerta, Hidalgo, Irimbo, Juárez, Jungapeo, Maravatío, Ocampo, Senguio, Susupuato, Tiquicheo de Nicolás Romero, Tlalpujahuá, Tuxpan, Tuzantla, Tzitzio y Zitácuaro.

Región 5. Tepalcatepec

Aguillilla, Apatzingán, Buenavista, Cotija, Parácuaro, Peribán, Los Reyes, Tepalcatepec, Tingüindín y Tocumbo.

Región 6. Meseta Purépecha

Charapan, Cherán, Chilchota, Nahuatzen, Nuevo Parangaricutiro, Paracho, Tancítaro, Taretan, Tingambato, Uruapan y Ziracuaretiro.

Región 7. Pátzcuaro Zirahuén

Erongarícuaro, Huiramba, Lagunillas, Pátzcuaro, Quiroga, Salvador Escalante y Tzintzuntzan.

Región 8. Tierra Caliente

Carácuaro, Huetamo, Madero, Nocupétaro, San Lucas, Tacámbaro y Turicato.

Región 9. Sierra Costa

Aquila, Arteaga, Coahuayana, Coalcomán de Vázquez Pallares, Chinicuila, Lázaro Cárdenas y Tumbiscatío.

Región 10. Infiernillo

Ario, Churumuco, Gabriel Zamora, La Huacana, Múgica, y Nuevo Urecho.

Uno de los principios y necesidades de los ayuntamientos del estado es la transparencia, y el principio de transparencia implica que el actuar de la administración sea claro, donde cada proceso, cada actividad y registro se haga visible en todo momento; en este sentido, el servicio público está vinculado con la transparencia, la cual actúa como elemento revelador del buen funcionamiento del estado.

No es posible hoy hablar de un gobierno transparente sin requerir una rendición de cuentas clara y precisa por parte de quienes laboran en la gestión pública.

La transparencia consiste en el conocimiento por parte de los ciudadanos de lo que sucede en el seno de las administraciones públicas. Gracias a la transparencia administrativa las administraciones públicas son vistas como una casa de vidrio, Rivero (1989).

Asimismo, como señala Parycek (2010), la quinta esencia de la transparencia es facilitar información a los ciudadanos.

Para que haya transparencia debe existir un control interno adecuado, es por ello que en el proceso administrativo le antecede la planeación, organización y dirección, por lo que es imprescindible abordar en primera instancia la administración.

Por lo anterior, Agustín Reyes Ponce (1992) señala que la palabra *administración* se forma del prefijo *ad*, hacia, dirección, y con *ministratio*; esta última palabra proviene a su vez de *minister*; vocablo compuesto de *minus*, comparativo de inferioridad, y del sufijo *ter*, que funge como término de comparación.

Por tanto, la etimología indica que la administración refiere a una función que se desarrolla bajo el mando de otro; de un servicio que se presta. Servicio y subordinación son los elementos principales obtenidos.

La administración ha tenido, desde la antigüedad, gran representatividad, Chiavenato (2007), González J. R., (2001), Byars (2000), Franklin (2007) de los filósofos griegos Sócrates (470 a.C.-399 a.C.), Platón (429 a 347 a.C.) y Aristóteles (384 a.C.-322 a.C.).

En el periodo comprendido de 1436 a 1800 se realizaron aportaciones importantes a los orígenes de la administración (Rodríguez, 2016), como:

- En 1436 es construido en Venecia un astillero que le permite convertirse en el imperio mercantil más rico del mediterráneo, conocido como “el arsenal de Venecia”, siendo el astillero más importante de la edad media, en él se dio importancia a la contabilidad de costos, balances contables y se estableció un eficiente control de inventarios.
- Adam Smith, en 1776 (fue el precursor de los procesos de producción en línea), presentó sus principios de especialización de los operarios, además introdujo el concepto de control.

En la Revolución Industrial surgió un sin número de aportaciones a la teoría de la administración, comprendiendo dos periodos, de 1780 a 1860 y de 1860 a 1914.

Hay muchas definiciones referentes a la administración, las cuales están elaboradas con enfoques diferentes; sin embargo, todas y cada una de ellas señalan aspectos importantes de la administración, algunas de ellas son:

- La administración es un proceso muy particular consistente en las actividades de planeación, organización, ejecución y control desempeñadas para determinar y alcanzar los objetivos señalados con el uso de los seres humanos y otros recursos (Franklin, 2007).
- La administración es un proceso o forma de trabajo que comprende la guía o dirección de un grupo de personas hacia metas u objetivos organizacionales (Byars, 2000).
- En 1980, el presidente de American Management Association la definió como “La administración es conseguir que las cosas se hagan mediante otras personas”.
- Administración es trabajar con y mediante otras personas para lograr los objetivos, tanto de las organizaciones como de sus miembros (Montana, 2004).
- Para Wilburg Jiménez Castro, la administración es una ciencia compuesta de principios, técnicas y prácticas, cuya aplicación a conjuntos humanos permite establecer sistemas racionales de esfuerzo cooperativo, a través de los cuales se pueden alcanzar propósitos comunes que no se pueden lograr individualmente en los organismos sociales (Rodríguez, 2016).
- Fremount E. Kast la define como la coordinación de individuos y recursos materiales para el logro de objetivos organizacionales, lo que se logra por medio de cuatro elementos: dirección hacia objetivos, participación de personas, empleo de técnicas y compromiso con la organización (Rodríguez, 2016).
- Administración es un proceso de estructurar y utilizar conjuntos de recursos orientados hacia el logro de metas para llevar a cabo las tareas en un entorno organizacional (Porter, 2006).
- Es un proceso mediante el cual se diseña y mantiene un ambiente en el que individuos que trabajan en grupos cumplen metas específicas de manera eficaz (Harol Koontz, 2012).

Una vez analizadas las diferentes definiciones, se puede apreciar que la mayoría de los autores coinciden en definirla como una ciencia que busca el logro de objetivos con la participación de personas, que a través de un

esfuerzo colectivo, y desarrollando una serie de actividades y operaciones pueden alcanzar propósitos comunes, a través del proceso de planear, organizar, dirigir y controlar, donde el conjunto de objetivos logrados permitirá alcanzar las metas organizacionales preestablecidas.

Por lo anterior, consideramos que este último comprende las partes más esenciales de todas y cada una de las definiciones, es por ello que esta será la propuesta de definición que se manejará para los fines del presente trabajo.

La administración ha tenido un papel muy importante en el desarrollo de la humanidad y de todo tipo de organización.

Hoy en día se pone mucho énfasis en los principios básicos de la administración, como la planeación, organización, dirección, coordinación y control, así como en la división del trabajo, la clara definición de autoridad, la disciplina como unidad de mando, la definición de una estructura adecuada y bien definida, así como las funciones que se deben de realizar.

Por todo lo anterior es necesario aplicar una adecuada administración y la administración estratégica es una buena herramienta para lograrlo, según Arthur A. Thompson (2004), escribe que: La administración estratégica es el proceso de creación de estrategias y de su puesta en práctica. Se refiere al proceso administrativo de crear una visión estratégica, establecer los objetivos y formular una estrategia, así como implantar y ejecutar dicha estrategia, y después con el transcurso del tiempo, iniciar cualquier ajuste correctivo en la visión, los objetivos, la estrategia o ejecución que parezcan adecuados.

Michael A. Hitt utiliza el concepto de administración estratégica en un contexto de competitividad y globalización, argumentando que: El proceso de la administración estratégica es el conjunto de compromisos, decisiones y actos que una empresa necesita llevar a cabo para alcanzar la competitividad estratégica y obtener utilidades superiores al promedio (Hernández, 2014).

La administración estratégica es un conjunto de decisiones y acciones administrativas que determinan el rendimiento a largo plazo de una corporación (Hunger, 2017), por tanto, la administración estratégica hace hincapié en la vigilancia y la evaluación de oportunidades y amenazas externas a la luz de las fortalezas y debilidades de una corporación.

En las definiciones de estos autores se distinguen varias etapas donde la planeación estratégica, dirección estratégica y administración estratégica se suelen referir al mismo proceso:

- De información estratégica.
- De medidas estratégicas.
- Resultados de las estrategias.

En consecuencia, la administración estratégica es el proceso de creación de estrategias.

La administración estratégica juega un papel muy importante en la administración municipal, toda vez que, como se señaló anteriormente, pone mucho énfasis en los principios básicos de la administración, como la planeación, organización, dirección, coordinación y control, así como en la división del trabajo, la clara definición de autoridad, la disciplina como unidad de mando, la definición de una estructura adecuada y bien definida, así como las funciones que se deben realizar; además, cobra vital importancia en las áreas donde se manejan recursos, toda vez que el aplicarla adecuadamente permitirá establecer procedimientos, protocolos, reducir errores en la información, asignación y separación de tareas, prevenir fraudes y robos, organizar información financiera, delimitación de funciones y gestión de recursos, en consecuencia, permitirá transparentar la función pública.

Hay diferentes definiciones respecto al control interno (Mendevil, 2002):

“Es un sistema de organización, los procedimientos que tienen implantados y el personal con el que cuenta, estructurados en todo para lograr tres objetivos fundamentales:

1. Obtener información financiera veraz, confiable y oportuna.
2. Protección de los activos de la empresa.
3. Promover la eficiencia en la operación del negocio.”

Otra definición bien aceptada es la de Perdomo (2000): “Plan de organización entre la contabilidad, funciones de empleados y procedimientos coordinados que adopta una empresa pública, privada o mixta, para obtener información confiable, salvaguardar sus bienes, promover la eficiencia de sus operaciones y adhesión a su política administrativa”.

Asimismo, como señala Juan Ramón Santillana (2003), “El control interno comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adopta a una entidad para salvaguardar sus activos, verificar la razonabilidad confiabilidad de su información financiera, promover la eficiencia operacional y provocar adherencia a las políticas prescritas por la administración”.

Derivado de las definiciones anteriores se pueden determinar en forma general que el control interno permite tener un buen funcionamiento administrativo, promoviendo la eficiencia de las operaciones, los procedimientos y métodos que permiten obtener información financiera veraz, confiable y oportuna, salvaguardando los activos.

Por lo anterior, es menester señalar la parte normativa que señala las disposiciones a las que están sujetas los municipios, como lo señala la Ley

Orgánica Municipal del Estado de Michoacán de Ocampo y el Consejo Nacional de Armonización Contable (Conac).

La Ley Orgánica Municipal del Estado de Michoacán de Ocampo, Estado (2017), publicada en la Sección Décima del *Periódico Oficial del Estado de Michoacán*, el 31 de diciembre de 2001, en su Capítulo I, Del Objeto de la Ley, señala:

Artículo 2o. El Municipio Libre es una entidad política y social investida de personalidad jurídica, con libertad interior, patrimonio propio y autonomía para su gobierno; se constituye por un conjunto de habitantes asentados en un territorio determinado, gobernado por un Ayuntamiento para satisfacer sus intereses comunes.

En su artículo 22 establece, en su fracción X:

Artículo 22.

X. El registro, inventario, catálogo y resguardo de bienes muebles e inmuebles propiedad del municipio, así como el inventario de los bienes inmuebles propiedad del municipio que se encuentren en comodato;

Este artículo 22 hace referencia a su artículo 21 derivado de la entrega recepción.

Artículo 39. La Comisión de Hacienda, Financiamiento y Patrimonio tendrá las siguientes funciones:

.....

VIII. Promover la organización y funcionamiento de los inventarios sobre bienes municipales;

.....

Artículo 59. Son atribuciones del Contralor Municipal:

.....

VII. Verificar que la Administración Pública Municipal, cuente con el registro e inventario actualizado de los bienes muebles e inmuebles del municipio;

Por todo lo anterior, es importante señalar que los municipios han buscado estrategias que les permitan manejar su información de la manera más

eficiente, de la misma forma, el Conac ha emitido reglas de registro para la valoración del patrimonio, publicándolas en el *Periódico Oficial de la Federación* el 27 de febrero de 2010, a la fecha se han realizado diversas reformas con finalidad de esclarecer o fortalecer algunos procedimientos en que se deben realizar los registros.

La Ley de Contabilidad, en su Título III, Capítulo II, artículo 23, establece los bienes muebles e inmuebles que los entes públicos registrarán en su contabilidad:

Artículo 23.

- I. Los inmuebles destinados a un servicio público conforme a la norma aplicable; excepto los considerados como monumentos arqueológicos, artísticos o históricos conforme a la ley en materia;
- II. Mobiliario y equipo, incluido el de cómputo, vehículos y demás bienes muebles al servicio de los entes públicos, y
- III. Cualesquiera otros bienes muebles e inmuebles que el consejo determine que deban registrarse.

Los registros contables de los bienes a que se refiere el artículo 23 se realizará en cuentas específicas del activo y deberán ser inventariados, y dicho inventario deberá estar debidamente conciliado con el registro contable, en el caso de los bienes inmuebles, no podrá establecerse un valor inferior al catastral que le corresponda. Los registros contables reflejarán, en la cuenta específica del activo que corresponda, la baja de los bienes muebles e inmuebles.

Las tecnologías de la información han proporcionado innumerables beneficios a las compañías en general y a los ayuntamientos, especialmente a aquellos que han utilizado adecuadamente estos avances tecnológicos, ya que representan nuevas oportunidades, pudiendo utilizar estas tecnologías para incrementar sus innovaciones exitosas y su participación en el mercado.

La tecnología de la información, según señala Laudon (2010), consiste en todo el hardware y software que necesita usar una empresa para poder cumplir con sus objetivos de negocios. Esto incluye no sólo a los equipos de cómputo, los dispositivos de almacenamiento y los dispositivos móviles de bolsillo, sino también a los componentes de software, como los sistemas operativos Windows o Linux, la suite de productividad de escritorio Microsoft Office y los muchos miles de programas de computadora que se encuentran en la típica empresa de gran tamaño. Los “sistemas de información” son más complejos y la mejor manera de comprenderlos es analizarlos desde una perspectiva de tecnología y de negocios.

Señala Laudon (2010), que es un sistema de información, como un conjunto de componentes interrelacionados que recolectan (o recuperan), procesan, almacenan y distribuyen información para apoyar los procesos de toma de decisiones y de control en una organización. Además de apoyar la toma de decisiones, la coordinación y el control, los sistemas de información, también pueden ayudar a los gerentes y trabajadores del conocimiento a analizar problemas, visualizar temas complejos y crear nuevos productos.

Si bien los ayuntamientos pueden verse beneficiados por las tecnologías de información llevando a cabo un mejor control y manejo de información, si no se cuenta con un correcto control interno que permita llevar un correcto registro de las operaciones o una correcta definición de las actividades de nada sirve la tecnología.

En consecuencia, el avance de las tecnologías de información ha permitido grandes beneficios como:

- Reducción de costos operativos.
- Aumento en la productividad.
- Mayor número de software que permite realizar más actividades en un menor tiempo.
- Aumento de productividad.
- Disminución de errores humanos.
- Fácil almacenamiento en medios virtuales y rápida accesibilidad a la información.
- Mayor proyección de la empresa a nivel nacional e internacional.
- Facilidad para la toma de decisiones.

Es por ello que los municipios deberán contar con un sistema de información que incluya:

- Normas.
- Metodologías.
- Almacén.
- Catálogo de bienes.
- Niveles de responsabilidad para el resguardo.
- Administración de uso y control de bienes (entradas, salidas, bajas).
- Adjudicaciones.
- Donaciones.
- Prescripción.
- Comodato.
- Expropiación.
- Generación de códigos de barras.

Asimismo, toda la información deberá estar enlazado a un sistema de contabilidad, el cual permita establecer los mecanismos y registros desde la adquisición del bien y la generación de la cuenta determinada (codificación).

Es importante señalar que todos y cada uno de los procesos deben estar alineados a lo que establece la Ley de Contabilidad Gubernamental, donde el órgano coordinador es el Conac, quien es responsable de emitir las normas contables y lineamientos para la generación de la información financiera de los entes públicos, previamente formuladas y propuestas por el secretario técnico.

Por lo anterior, el Conac, en el marco de la Ley de Contabilidad, está obligado a contar con un mecanismo de seguimiento que informe el grado de avance en el cumplimiento de las decisiones de dicho cuerpo colegiado. El secretario técnico del Conac realizará el registro de los actos que los gobiernos de las entidades federativas, municipios y demarcaciones territoriales del Distrito Federal ejecuten para adoptar e implementar las decisiones tomadas por el Conac en sus respectivos ámbitos de competencia.

El secretario técnico será el encargado de publicar dicha información, asegurándose que cualquier persona pueda tener fácil acceso a la misma. Lo anterior cumple con la finalidad de proporcionar a la población una herramienta de seguimiento, mediante la cual se dé cuenta sobre el grado de cumplimiento de las entidades federativas y municipios. No se omite mencionar que la propia Ley de Contabilidad establece que las entidades federativas que no estén al corriente en sus obligaciones no podrán inscribir obligaciones en el Registro de Obligaciones y Empréstitos.

También pueden ser considerados los lineamientos emitidos por el Conac (Federación, 2011), la cual, con la finalidad de apoyar en la transición para la aplicación de la Ley General de Contabilidad Gubernamental emite, a manera de recomendación, la “Guía de vida útil estimada y porcentajes de depreciación”, considerando un uso normal y adecuado a las características del bien, la cual establece: “Cuando el ente público no cuente con los elementos para estimar la vida útil, de conformidad con las Principales Reglas de Registro y Valoración del Patrimonio (Elementos Generales) publicadas en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 27 de diciembre de 2010 y con las Reglas Específicas del Registro y Valoración del Patrimonio publicadas en el DOF el 13 de diciembre de 2011, la estimación de la vida útil de un bien será una cuestión de criterio basada en la experiencia que el ente público tenga con activos similares o de la aplicación, de manera excepcional de esta Guía”

**TABLA 1. GUÍA DE VIDA ÚTIL ESTIMADA
Y PORCENTAJES DE DEPRECIACIÓN**

Cuenta	Concepto	Años de vida útil	Porcentaje de depreciación anual
1.2.3	BIENES INMUEBLES, INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCIONES EN PROCESO		
1.2.3.2	Viviendas	50	2
1.2.3.3	Edificios no habitacionales	30	3.3
1.2.3.4	Infraestructura	25	4
1.2.3.9	Otros bienes inmuebles	20	5
1.2.4	BIENES MUEBLES		
1.2.4.1	Mobiliario y equipo de administración		
1.2.4.1.1	Muebles de oficina y estantería	10	10
1.2.4.1.2	Muebles, excepto de oficina y estantería	10	10
1.2.4.1.3	Equipo de cómputo y de tecnologías de la información	3	33.3
1.2.4.1.9	Otros mobiliarios y equipos de administración	10	10
1.2.4.2	Mobiliario y equipo educacional y recreativo		
1.2.4.2.1	Equipos y aparatos audiovisuales	3	33.3
1.2.4.2.2	Aparatos deportivos	5	20
1.2.4.2.3	Cámaras fotográficas y de video	3	33.3
1.2.4.2.9	Otro mobiliario y equipo educacional y recreativo	5	20
1.2.4.3	Equipo instrumental médico y de laboratorio		
1.2.4.3.1	Equipo médico y de laboratorio	5	20
1.2.4.3.2	Instrumental médico y de laboratorio	5	20
1.2.4.4	Equipo de transporte		
1.2.4.4.1	Automóviles y equipo terrestre	5	20
1.2.4.4.2	Carrocerías y remolques	5	20
1.2.4.4.3	Equipo aeroespacial	5	20
1.2.4.4.4	Equipo ferroviario	5	20
1.2.4.4.5	Embarcaciones	5	20
1.2.4.4.9	Otros equipos de transporte	5	20



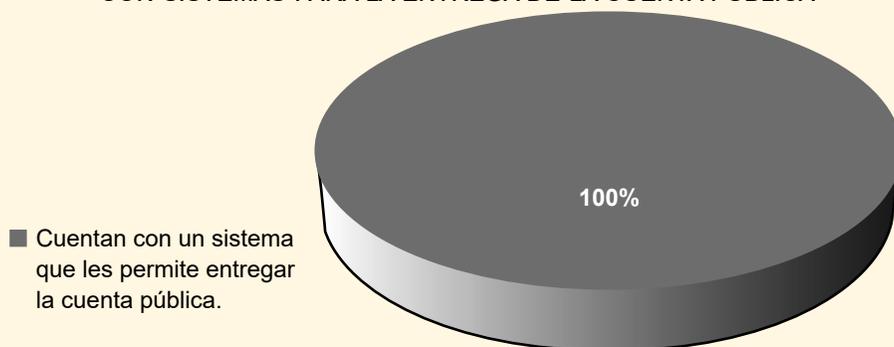
→ Continúa (Tabla...)

Cuenta	Concepto	Años de vida útil	Porcentaje de depreciación anual
1.2.4.5	Equipo de defensa y seguridad	*	*
1.2.4.6 Maquinaria, otros equipos y herramientas			
1.2.4.6.1	Maquinaria y equipo agropecuario	10	10
1.2.4.6.2	Maquinaria y equipo industrial	10	10
1.2.4.6.3	Maquinaria y equipo de construcción	10	10
1.2.4.6.4	Sistemas de aire acondicionado, calefacción y de refrigeración industrial y comercial	10	10
1.2.4.6.5	Equipo de comunicación y telecomunicación	10	10
1.2.4.6.6	Equipos de generación eléctrica, aparatos y accesorios eléctricos	10	10
1.2.4.6.7	Herramientas y máquinas-herramienta	10	10
1.2.4.6.9	Otros equipos	10	10
1.2.4.8 Activos biológicos			
1.2.4.8.1	Bovinos	5	20
1.2.4.8.2	Porcinos	5	20
1.2.4.8.3	Aves	5	20
1.2.4.8.4	Ovinos y caprinos	5	20
1.2.4.8.5	Peces y acuicultura	5	20
1.2.4.8.6	Equinos	5	20
1.2.4.8.7	Especies menores y de zoológico	5	20
1.2.4.8.8	Árboles y plantas	5	20
1.2.4.8.9	Otros activos biológicos	5	20

Fuente: DOF.

Con la finalidad de determinar cuál es la situación que guardan los municipios del Michoacán de Ocampo, con respecto a la rendición de cuentas, se pudo observar que todos y cada uno de ellos, esto es el 100%, cuentan con un sistema que les permite presentar su cuenta pública municipal apegada a la normatividad establecida, esto es, cumplen con la responsabilidad de la entrega de la cuenta pública; sin embargo, esto no significa que desarrollen sus actividades de manera correcta, no los exime de responsabilidades por el mal registro de los procesos contables de los activos, toda vez que posterior a la auditoría que realizan las entidades fiscalizadoras se podrán dar cuenta de los errores cometidos, es cuando cobra vital importancia esta investigación, toda vez que se fijarán las bases para que, a través de un adecuado control interno, se minimicen los errores y, en consecuencia, se genere la transparencia.

GRÁFICA 1. PORCENTAJE DE MUNICIPIOS QUE CUENTAN CON SISTEMAS PARA LA ENTREGA DE LA CUENTA PÚBLICA

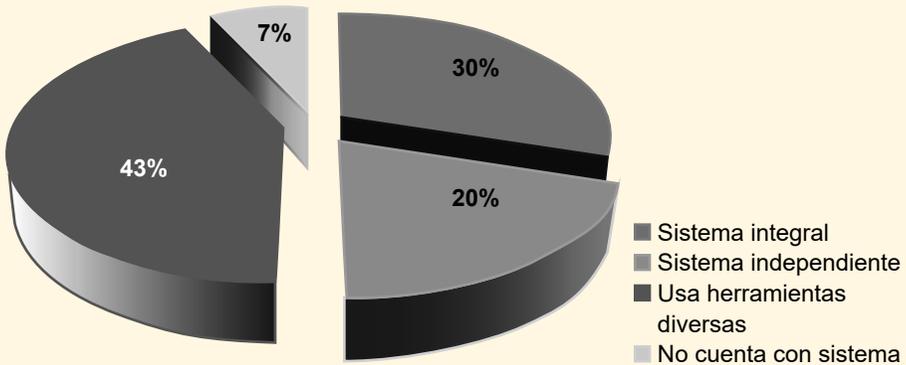


Fuente: Elaboración propia con información recabada.

Con la finalidad de conocer el status con el que cuentan los 113 municipios en referencia al manejo y control de sus activos, se les preguntó si contaban con alguna herramienta que les permita dar respuesta con certeza a las siguientes preguntas: ¿cuánto costó?, ¿dónde está?, ¿cómo se registró?, ¿quién lo tiene?, ¿contablemente se cargó en la partida correcta?, ¿qué persona realizó el registro?, ¿se cuenta con los soportes documentales?, ¿existe archivo fotográfico del mismo?, ¿cuál es el estado que guarda el bien?, ¿se realizó la adecuada depreciación?, etcétera.

La respuesta obtenida a lo anterior arrojó que de los 113 municipios del estado de Michoacán de Ocampo, 30% cuenta con un sistema que les permite tener un control de los activos enlazado a su sistema de contabilidad, 20% cuentan con un sistema independiente para el control y seguimiento de los activos, y el 50% restante realiza su control por otros medios, hojas de Excel, documentos de Word, o en documentos.

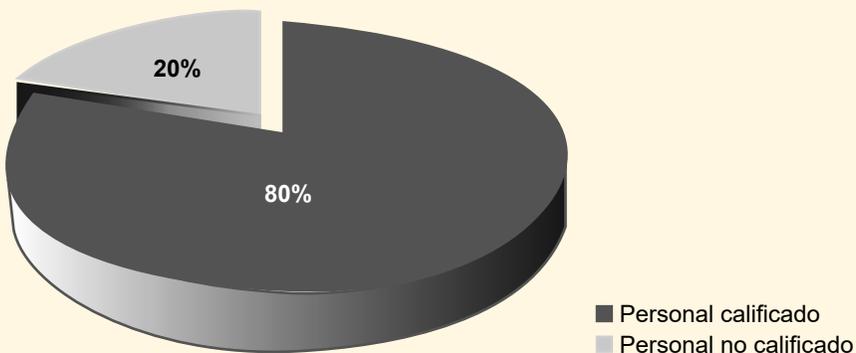
GRÁFICA 2. PORCENTAJE DE SISTEMAS CON QUE CUENTAN LOS MUNICIPIOS PARA EL MANEJO DE SUS ACTIVOS



Fuente: Elaboración propia con información recabada.

Un factor muy importante para llevar a cabo un correcto manejo del control interno y del manejo de la información para el adecuado registro y seguimiento de los activos es el personal que trabaja en los municipios, es por ello que con la finalidad de identificar si cuentan con personal calificado se les preguntó directamente a los responsables si consideraban que estaban calificados, señalando el 80% que sí lo están y el 20% no. Como se puede apreciar, hay un índice suficiente de personal calificado trabajando en las tesorerías de los ayuntamientos.

GRÁFICA 3. PORCENTAJE DE PERSONAL CALIFICADO PARA EL MANEJO DE SUS ACTIVOS EN LOS MUNICIPIOS



Fuente: Elaboración propia con información recabada.

De acuerdo con los registros con que cuenta la Auditoría Superior de la Federación, así como en la Auditoría Superior de Michoacán, se menciona que aproximadamente 66% de las observaciones, tanto económicas como administrativas, se deben a una mala clasificación de los activos con referencia a sus cuentas contables, además del desconocimiento de la ubicación de los activos.

Estos problemas se deben a que no hay un control interno adecuado que defina cada una de las etapas que se deben realizar para el registro y control de los mismos, más aún, no cuentan con sistemas de información que les permita precisar con rapidez los inventarios al día.

Conclusiones

Los municipios del estado de Michoacán se encuentran regidos por varias leyes que establecen sus obligaciones para el manejo de los activos de los municipios; asimismo, se han definido reglas por órganos de control, todo ello encaminado a tener un buen control y administración del activo fijo; sin embargo, al existir la independencia de los municipios deben establecer los medios y las formas de realizarlo, así como el equipo y las herramientas especializadas para esta responsabilidad, personal para dar respuesta clara a las preguntas: ¿cuánto costó?, ¿dónde está?, ¿cómo se registró?, ¿quién lo tiene?, ¿contablemente se cargó en la partida correcta?

La Tesorería, la contraloría del ayuntamiento y el cabildo juegan un papel protagónico, y son ellos los encargados de tener al día la información, sin embargo esto no es posible ya que la mayoría de ellos no cuentan con sistemas de información apropiados, y aquellos que lo tienen no cuentan con un control interno adecuado para alimentar la información a los sistemas, ya que en la mayoría de ellos se encuentra desfasado.

Es importante señalar que este es un avance del proyecto de investigación que se está desarrollando en su primera etapa.

Bibliografía

- Byars, R. y. (2000), *Administración teoría y aplicaciones*, México: Alfaomega.
- Chiavenato, I. (2007), *Introducción a la teoría general de la administración*, México: McGraw-Hill.
- Diez de Castro, E. (1992), *Tendencias actuales en la administración de empresas*, México: FDA.
- Estado, G. D. (2015), *Plan de desarrollo integral del estado de Michoacán*, Morelia: Gobierno del Estado.

- Estado, H. C. (2017), *Ley Orgánica Municipal del Estado de Michoacán de Ocampo*, México: Periódico Oficial del Estado.
- Federación, D. O. (2011), *Guía de la vida útil*, México: Cámara de Diputados.
- Franklin, T. (2007), *Principios de la administración*, México: CECSA.
- González, A. C. (2014), *Administración estratégica*, México: Patria.
- González, J. R. (2001), *Establecimiento de sistemas de control interno*, México: ECAFSA.
- Harol Koontz, H. W. (2012), *Administración: Una perspectiva global y empresarial*, México: McGraw-Hill.
- Hernández, Z. T. (2014), *Administración estratégica*, México: Patria.
- Hunger, J. D. (2017), *Administración estratégica y política de negocios*, México: Pearson Educación.
- INEGI (2015), *Población del estado de Michoacán*, México: INEGI.
- Mendivil, V. M. (2002), *Elementos de Auditoría*, México: Thomson.
- Montana, P. J. (2004), *Administración*, México: CECSA.
- Parycek, P. Y. (2010), Open government-information flow in Web 2.0., Roma: *European Journal of ePractice*.
- Perdomo, M. A. (2000), *Fundamentos del control interno*, México: Thomson.
- Ponce, A. R. (1992), *Administración moderna*, México: Limusa.
- Porter, H. B. (2006), *Administración*, México: Pearson Prentice Hall.
- Rivero, J. (1989), *La transparence administrative en Europe-Rapport de synthèse*. Paris: . Paris: Administration Publique.
- Rodríguez, S. H. (2016), *Introducción a la administración. Teoría general administrativa*, México: McGraw-Hill.
- Santillana, G. J. (2003), *Establecimientos del sistema de control interno*, México: Thomson.
- Sapiro, I. C. (2017), *Planeación estratégica*, México: McGraw-Hill.
- Thompson, A. Y. (2004), *Administración estratégica*, México: McGraw-Hill.

CAPÍTULO 9

ACERCAMIENTO A LAS FINANZAS PERSONALES EN LA CIUDAD DE DURANGO

Hortensia Hernández Vela¹
Salma Díaz Díaz²
Oscar Erasmo Návar García³

Resumen

El estudio de las finanzas personales se relaciona con diferentes aspectos que van desde los financieros hasta los relacionados con la conducta humana, como los psicológicos y la personalidad propia, tener un buen manejo de los recursos financieros personales no es tarea fácil puesto que involucra diferentes procesos, en esta investigación se describe el estado de las finanzas personales de los habitantes de 29 a 39 años de la ciudad de Durango con relación a los ingresos, gastos, control presupuestario, ahorro, fondos de ahorro para el retiro, crédito, inversión, seguros, presupuesto, bancarización como punto de partida para generar estrategias que fortalezcan el conocimiento de las finanzas personales.

Palabras clave: finanzas personales, ingresos, gasto.

Abstract

The study of personal finances relates to different aspects ranging from financial to those related to human behavior, such as psychological and

¹ Profesora de la Facultad de Economía, Contaduría y Administración de la Universidad Juárez del Estado de Durango. paloma@ujed.mx

² Profesora de la Facultad de Economía, Contaduría y Administración de la Universidad Juárez del Estado de Durango.

³ Profesor de la Facultad de Economía, Contaduría y Administración de la Universidad Juárez del Estado de Durango.

self-personality, having a good management of personal financial resources is no easy task since it involves different processes, this research describes the state of personal finances of the inhabitants of the city of Durango in relation to income, expenditures, budget control, savings, retirement savings funds, credit, investment, insurance, budget, banking as a starting point to generate strategies that strengthen knowledge of personal finances.

Keywords: *personal finance, income, spending.*

Introducción

En los últimos años la vida financiera de las familias se ha vuelto compleja, se está cambiando la forma en que las personas se relacionan con el dinero, el uso de tarjetas de crédito, la comercialización en forma virtual, la adquisición de vivienda, la protección para eventos no planeados, el costo de la salud y la pensión son temas abordados por las instituciones financiera pero poco conocidos por la población en general que requieren de nuestra atención.

Las finanzas están presentes diariamente en la vida de una persona, como destaca Frankenberg (1999, citado por Lizote *et al.*, 2012), la habilidad para administrar las finanzas personales cada vez es más importante, se tiene que pensar en el retiro, la educación de los hijos, el pago de la casa, la deuda del carro y el presupuesto diario (Chui, 2009).

El bienestar financiero es parte esencial del bienestar personal, se relaciona con aspectos materiales pero también con concepciones personales con relación a la situación financiera personal (Hayhoe *et al.*, 1990), es la sensación de satisfacción de una persona con su situación financiera. Para Porter (1990) es una actitud hacia la situación financiera basada en aspectos objetivos y de juicio con relación a estándares, el concepto de bienestar, en otras palabras, es la percepción del bienestar de las personas con su situación financiera y varía con el cambio en el nivel de vida de las personas (Chui, 2009).

El conocimiento financiero se ha convertido no sólo en una conveniencia sino también en una herramienta esencial de supervivencia. La falta de conocimiento financiero puede contribuir a la toma de decisiones financieras deficientes que pueden ser perjudiciales para las personas, sin un conocimiento de los conceptos de dinero y entendimiento de las opciones financieras, es probable que las personas paguen más de lo necesario por los servicios financieros, se endeuden, dañen sus registros de crédito, o sobreinviertan en algunos productos financieros mientras invierten poco en otros. Lo que ocasiona que las familias de bajos ingresos, carentes de habilidades financieras

básicas, se vuelvan más vulnerables a los repentinos shocks económicos como emergencias de salud o pérdidas inesperadas de empleos y víctimas fáciles de transacciones fraudulentas, que afectan su ya endeble economía (Jacob *et al.*, 2000).

Los mexicanos, como muchos habitantes del mundo, tienen un inadecuado conocimiento de las finanzas personales y fallan al tomar las decisiones correctas porque ellos no han recibido una sólida educación en finanzas personales. Los países desarrollados no son la excepción, aunque tienen una inclusión financiera mayor en un estudio reportado en el año 2018 (O'Neill, 2019), se encontró que en Estados Unidos sólo el 28% de los americanos son financieramente saludables, más de la mitad (55%) fue categorizada como financieramente deficientes y 17% fue considerada financieramente vulnerable.

En México hay dos reportes muy serios relacionados con la inclusión financiera, al que se conoce como ENIF (Encuesta Nacional de Inclusión Financiera), elaborado por el INEGI y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), y el reporte de Inclusión Financiera, realizado por el Instituto de Inclusión Financiera (IIF), información que incluye: cuentas, ahorro para el retiro, crédito, seguros, tarjetas de crédito y débito, transacciones, medios de pago, remesas internacionales, protección al consumidor, educación financiera y perspectiva de género.

Según estos reportes (INE, 2019), la inclusión financiera creció en el periodo de 2012 a 2018, dado que el número de adultos con al menos un producto financiero creció en 14.6 millones, al pasar de 39.4 a 54 millones, lo cual equivale a 68% del total de adultos. Al estado de Durango se le incluye en la zona noroeste con la mayor proporción de población incluida reportando que el 82% de la población cuenta, al menos, con un producto; el 60% tiene una cuenta (47% nacional), el 40% posee un crédito (31% nacional), el 36% un seguro (25% nacional) y el 58% tiene ahorro para el retiro (40% nacional).

Numerosas investigaciones se han realizado con relación a las finanzas personales, Houston (2010) hizo una exhaustiva investigación (2000-2010) encontrando que cuando se aborda el tema no todos abarcan lo mismo sino que la temática se relaciona con: conceptos básicos (el valor temporal del dinero, el poder de compra, conceptos de contabilidad financiera personal) en 63%; conceptos de endeudamiento (es decir, traer recursos futuros al presente a través del uso de tarjetas de crédito, créditos de consumo o hipotecas) 52%; conceptos de ahorro/inversión (es decir, ahorrar recursos presentes para uso futuro a través del uso de cuentas de ahorro, acciones, bonos o fondos mutuos) 69%; conceptos de protección (ya sea a través de productos de seguros u otras técnicas de administración de riesgos) 33%.

Las definiciones de lo que es la educación financiera se relacionan con la capacidad de una persona para comprender y hacer uso de los conceptos financieros, y con la toma de decisiones basada en conocimiento (Noctor, Stoney y Stradling 1992, Vitt *et al.*, 2000; Kim, 2001; Servon y Kaestner, 2008, Comisión de Educación y Educación Financiera de Estados Unidos, 2007 y Bowen, 2002, citados por Houston, 2010), con base en ellas se considera a la educación financiera con dos dimensiones: *conocimiento financiero*, entendido como conjunto de conocimientos adquiridos a través de la educación y/o la experiencia específicamente relacionada con conceptos y productos esenciales de finanzas personales, y la *aplicación de este conocimiento* entendido como la capacidad y confianza para utilizar con eficacia los conocimientos relacionados con los conceptos y productos de las finanzas personales.

Finanzas personales

En una sociedad mercantil basada en el dinero, cada individuo está diariamente obligado a realizar una enorme cantidad de compras para abastecerse de lo que necesita para vivir. En contraparte, debe realizar ventas (de fuerza de trabajo) en volumen compatible necesario para equilibrar su relación con sus proveedores. Según Sousa (2004, citado por Lizote *et al.*, 2012) una forma de obtener este equilibrio es el centro de las preocupaciones de las finanzas personales.

El término finanzas personales se aplica a la amplia gama de actividades relacionadas con el dinero en nuestra vida diaria, desde el balance de una chequera al manejo de una tarjeta de crédito hasta preparar un presupuesto mensual para definir la adquisición de un préstamo, comprar un seguro o invertir. La alfabetización financiera, por no llamarla inclusión, implica el conocimiento de términos, prácticas, leyes, derechos, normas sociales y actitudes necesarias para entender y realizar estas tareas financieras vitales, aunque también incluye el hecho de que sea posible leer y aplicar habilidades matemáticas básicas esenciales para tomar decisiones financieras inteligentes.

Los temas relacionados con las finanzas personales incluyen los conceptos de ahorro, interés, presupuestos, seguros, administración de créditos y préstamos, y cómo trabajar con instituciones de servicios financieros (Jacob *et al.*, 2000). Black Jr., Ciccotello y Skipper (2002) afirman que las finanzas personales tienen por objeto de estudio: el análisis de las condiciones de financiamiento de adquisición de bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades individuales. Cómo ganar bien y

cómo gastar bien es, en síntesis, el problema. Siendo los objetivos del planteamiento financiero (Halfeld, 2001, citado por Lizote *et al.*, 2012) asegurar que:

- a) Los gastos del individuo y su familia sean sustentados por recursos obtenidos de fuentes sobre las cuales se tiene control, a modo de garantizar independencia de recursos de terceros, que tienen un costo y que a veces no están disponibles cuando más se necesitan;
- b) Los gastos sean distribuidos proporcionalmente a los ingresos a lo largo del tiempo (en otras palabras, que haya una adecuada combinación entre consumo y ahorro);
- c) Cuando sea inevitable la utilización de recursos de terceros, tomados al menor costo en el menor tiempo posible;
- d) Las metas personales puedan ser cumplidas mediante una compatibilización entre querer (necesidades y principalmente deseos) y poder (capacidad de compra) mediante aumento de poder o reducción de querer, y
- e) El patrimonio personal crezca a lo máximo ampliando la independencia financiera y la necesidad de trabajar para terceros o de tomar recursos prestados para finalidades de consumo.

Investigadores conocedores del tema, como Poposka (2014, p. 71), afirman que: “las finanzas personales abarcan los créditos y productos de deudas, gestión de la deuda, plan de jubilación, seguros, inversiones, impuestos, y una variedad de acciones para la gestión de los fondos personales con el fin de poner en práctica los objetivos financieros de los individuos y las familias”. Otros consideran que “las finanzas personales se refieren a la forma de manejar y distribuir los recursos, bienes o dinero, y la forma en cómo dicho manejo o distribución del dinero repercute en la relación de la persona con su entorno” (García, Gómez, 2011, p. 30); Wilson Araque (2012) menciona que las finanzas personales son el “ámbito de la administración financiera dirigido a proveer de principios y herramientas que ayuden a optimizar los recursos financieros con que cuenta una persona y/o familia”; en tanto que Juárez Martínez (2017) las define como “el manejo de los ingresos que una persona o familia obtiene por sus esfuerzos físicos o intelectuales o por inversión de capital la aplicación de ellos hacen para solventar sus estancia y desenvolvimiento en la sociedad actual así como la acumulación que de ellos puedan hacer.” Los temas que se abordan en los libros de texto y artículos relacionados normalmente coinciden en el contenido diferenciándose en el énfasis o abordaje que se da en algunos temas como se puede ver en la tabla 1.

TABLA 1. CONCEPTOS DE DEFINICIÓN DE FINANZAS PERSONALES
 Conceptos de definición de Finanzas personales. (Rojas, Fernández, & Valencia, 2017, se incluyen libros de texto de finanzas personales)

Autores	Conceptualización Planeación Financiera Personal	Gestión de Activos e Inversiones	Gestión del Endeudamiento	Gestión del efectivo (Ingresos y Gastos)	Gestión de riesgo y seguros	Gestión tributaria	Gestión de Jubilación y sucesión	Componentes no clasificados
FPSB, 20011	Principios y práctica de la planeación financiera y Planeación financiera integrada	Gestión Financiera. Gestión de Activos	Gestión Financiera	Gestión financiera	Gestión del riesgo	Planeación tributaria	Planeación de la jubilación y sucesión	
L. J. Gitman, Joehnk. & Billingsley, 2014	Fundamentos de la planeación financiera	Gestión de los bienes básicos de las inversiones	Gestión del crédito	Gestión de los bienes básicos	Gestión de las necesidades de seguros	Gestión de impuestos	Planeación de la jubilación y sucesión	
Garmas & Forgues, 2012	Planeación financiera personal. Presupuesto	Inversiones	Administración del efectivo	Administración del efectivo	Protección de los ingresos y activos	Administración del efectivo	Planeación de la jubilación y sucesión	
Struwig &Plaatjes, 2007	Conceptos básicos de FP y su administración	Inversión en recursos financieros			Administración del riesgo		Planificación del futuro	Diversos
Nissenbaum, Raasch, Ratner, Young, 2004	Proceso de planeación financiera personal	Gestión de los vehículos de inversión, y mercados financieros			Protección de la familia y los activos.	Planeación tributaria y deducciones	Planeación de la sucesión.	
Swar, 2004	Planeación Financiera	Planeación de inversiones	Planeación del endeudamiento		Planeación de la protección	Planeación del impuesto a la renta	Planeación de la jubilación, de la sucesión y herencia	Planeación de la salud, y emigración profesión
Woerheide, 2003	Planeación Financiera	Inversión de los recursos financieros	Vivienda		Protección de los recursos		Planeación del retiro y Planeación de la sucesión o herencia	
Cooper & Worsham, 2003	Principios generales de la planeación financiera	Planeación de las inversiones			Planeación de seguros y administración del riesgo	Planeación del impuesto de renta	Planeación del retiro y Planeación de la sucesión o herencia	Planeación de los beneficios del empleo
Rosefsky, 2010	Economía Familiar	Inversión de los recursos	Obtención de recursos. Financiación de vivienda.		Protección de los recursos			
Garman-Forgue 2018	Proceso de planeación financiera personal	Inversiones Fondos y Bonos /Bienes y Raíces	Crédito obtención de bienen mayores carro, casa. Manejo de tarjeta de crédito y otros créditos	Ingresos y gastos Ahorro / Presupuesto	Proteccion de la propiedad y gestión de riesgo	Gestión de impuestos	Planeación del retiro y Planeación de la sucesión o herencia	Planeación de la Salud e imprevistos
Ho-Robinson, 2012	Proceso de planeación financiera personal	Inversiones Fondos y Bonos /Bienes y Raíces	Crédito obtención de bienen mayores carro, casa. Manejo de tarjeta de crédito y otros créditos	Ingresos y gastos Ahorro / Presupuesto	Proteccion de la propiedad y gestión de riesgo	Gestión de impuestos	Planeación del retiro y Planeación de la sucesión o herencia	Planeación de la Salud e imprevistos
Chieffe, 1999	Proceso de planeación financiera personal	Inversiones Fondos y Bonos /Bienes y Raíces	Crédito obtención de bienen mayores carro, casa. Manejo de tarjeta de crédito y otros créditos	Ingresos y gastos Ahorro / Presupuesto	Proteccion de la propiedad y gestión de riesgo	Gestión de impuestos	Planeación del retiro y Planeación de la sucesión o herencia	Planeación de la Salud e imprevistos
Kewon, 2016	Proceso de planeación financiera personal	Inversiones Fondos y Bonos /Bienes y Raíces	Crédito obtención de bienen mayores carro, casa. Manejo de tarjeta de crédito y otros créditos	Ingresos y gastos Ahorro / Presupuesto	Proteccion de la propiedad y gestión de riesgo	Gestión de impuestos	Planeación del retiro y Planeación de la sucesión o herencia	Planeación de la Salud e imprevistos
REdja-Mcmanara, 1998	Proceso de planeación financiera personal	Inversiones Fondos y Bonos /Bienes y Raíces	Crédito obtención de bienen mayores carro, casa. Manejo de tarjeta de crédito y otros créditos	Ingresos y gastos Ahorro / Presupuesto	Proteccion de la propiedad y gestión de riesgo	Gestión de impuestos	Planeación del retiro y Planeación de la sucesión o herencia	Planeación de la Salud e imprevistos
Chui, 2009	Ingresos y gasots	Inversiones Fondos y Bonos	Crédito	Ingresos y gastos Ahorro / Presupuesto	Seguros	Gestión de impuestos	Planeación del retiro y Planeación de la sucesión o herencia	Planeación de la Salud e imprevistos

Fuente: Elaboración propia.

Para el correcto manejo de las finanzas personales es importante la planificación o planeación financiera personal, proceso a través del cual una persona analiza su situación financiera, establece sus metas y objetivos financieros, y formula las estrategias que le permitirán alcanzar dichos objetivos (Olmedo Figueroa Delgado, 2009). La planeación financiera personal se divide en cuatro partes fundamentales:

1. El establecimiento de las metas y objetivos patrimoniales.
2. La creación del patrimonio a través del ahorro y presupuestación.
3. El crecimiento del patrimonio a través de la inversión.
4. La protección del patrimonio mediante esquemas de aseguramiento.

Chieffe y Rakes (1999) presentan un modelo (véase tabla 2) que tiene como variables esenciales al tiempo y a la planificación, comprende: periodo actual: administración del dinero (planificado) y planes de emergencia (no planificado); periodo futuro: planes de inversión, planes de retiro (planificado) y planes de sucesión (no planificado).

TABLA 2. MODELO DE PLANEACIÓN FINANCIERA DE CHIEFFE Y RAKES (1999)

Periodo actual			Periodo futuro		
Eventos financieros planificados					
Administración del dinero	Presupuesto	<ul style="list-style-type: none"> • Ingresos. • Gastos de manutención. • Ahorros. • Crédito. 	Invertir por objetivos	Planes de inversión	<ul style="list-style-type: none"> • Acciones y bonos. • Fondos de inversión. • Bienes raíces.
	Planeación tributaria	<ul style="list-style-type: none"> • Deducciones. • Impuestos. 		Planes de retiro	<ul style="list-style-type: none"> • Fondos de pensiones. • Pensiones voluntarias.
Eventos financieros no planificados					
Planes de emergencia	Administración de riesgo	<ul style="list-style-type: none"> • Línea de crédito. • Seguros de inmuebles, salud y responsabilidad. 	Planeación de transferencia	Planes de sucesión	<ul style="list-style-type: none"> • Testamentos. • Fideicomisos. • Planificación fiscal. • Seguro de vida. • Acuerdos comerciales. • Legados filantrópicos.

Fuente: Chieffe y Rakes (1999).

A partir de la revisión de los planteamientos de los diferentes autores presentados en esta investigación, se considera que las finanzas personales son el manejo personal de los recursos monetarios para su optimización mediante la toma de decisiones, con el propósito de cubrir sus necesidades básicas al combinar ingresos, gastos y ahorro, se pretende conocer la habilitación financiera con que cuentan las personas; es decir, cuáles son sus deficiencias en las áreas que se consideran importantes para la adecuada toma de decisiones, se parte de la premisa de que la población de la ciudad de Victoria de Durango, Durango, presenta un alto grado de analfabetismo financiero que se manifiesta a través de una deficiente administración de sus recursos económicos, pretende describir el comportamiento en relación a: ingresos, gastos, presupuesto, ahorro, fondos de ahorro para el retiro, crédito, inversión, seguros, presupuesto, y bancarización considerando a cada uno de estos aspectos como se relacionan a continuación:

- *Ingresos.* Son una parte fundamental de las finanzas personales, pues sin ellos no sería posible la realización de ningún tipo de transacción, estos provienen de remuneraciones o de honorarios por servicios prestados, utilidades de negocios, pensiones o de intereses y/o dividendos de inversiones en general, bonificaciones, herencia, premios, etcétera (Santos Jiménez, 2011). En la mayoría de los casos los ingresos provienen del salario que percibimos como trabajadores, ya sea en el sector formal o informal y por el cual la persona recibe una remuneración económica o un salario (Rodríguez Martín, 2017).
- *Gastos.* También son denominados egresos de efectivo y corresponden a la atención de necesidades básicas como alimentación, vestido, vivienda, salud y educación, así como también entretenimiento, viajes, compra de bienes en general, entre otros, según las expectativas de cada individuo (Santos Jiménez, 2011). Los gastos (Olmedo, 2009) pueden incluir: gastos fijos (aquellos cuyo costo es constante o fijo durante un largo período, por ejemplo: la renta o hipoteca, impuestos de renta, seguros, guarderías o cuidados de personas mayores, pagos de automóviles u otros préstamos), egresos mensuales relacionados con gastos del hogar, alimentos, luz, agua teléfono y otros servicios (televisión por cable, internet, colegiaturas, pago de deudas vigentes (casa, carro etcétera), alquiler, salud prepagada gasolina y gastos flexibles, que pueden variar (por ejemplo: servicios públicos, comida, transporte/gasolina, mantenimiento del automóvil, educación, gastos personales y entretenimiento).
- *Presupuesto.* Es un medio para planear sistemáticamente el cómo conseguir los objetivos en el tiempo, controlar los ingresos y los egresos, coordinar y relacionar las actividades de la vida personal, facilitando el cumplimiento de nuestros objetivos, es un instrumento que racionaliza y organiza

nuestras finanzas con funciones económicas; sin embargo, presenta actuaciones estratégicas que permiten emitir juicios objetivos y de valor. Las personas que elaboran presupuesto tienen un mejor control de sus recursos y pueden planear objetivos (Olmedo, 2009).

- *Ahorro*. Sin duda, el ahorro (que puede ser considerado un egreso, pero no un gasto) es un tema de gran relevancia cuando se habla de las finanzas personales, representa la capacidad de cubrir imprevistos, generar más fondos para las familia e incluso brinda la oportunidad de crearse un patrimonio, convirtiéndose en un elemento fundamental para el logro de los objetivos financieros de cada individuo. Para Santos Jiménez (2011), el ahorro es el excedente de dinero que genera un individuo en un determinado tiempo.
- *Planes de jubilación*. Forman parte del ahorro, pero tiene un objetivo predeterminedo y definido para cubrir las necesidades de las personas cuando abandonan la vida laboral, como todos sabemos se hacen en México a través de las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores), son las “instituciones privadas que administran fondos de retiro y ahorro de los trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y recientemente de los afiliados al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores al Servicio del Estado (ISSSTE) y que proporcionan diferentes rendimientos”. Pero también puede realizarse bajo esquemas particulares y voluntarios.
- *Crédito*. El crédito “es una oportunidad de liquidez inmediata para adquirir bienes y/o servicios, desde ropa o comida hasta estudios o casa” (Banco de Bogotá, 2014). Es el mecanismo por medio del cual una persona obtiene recursos para un proyecto específico que puede ser el adquirir bienes y servicios. De acuerdo con el Instituto de los Mexicanos en el Exterior (2014) el crédito “es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un periodo de tiempo”. Se trata de una herramienta para adquirir bienes y servicios, muchos de los cuales no podríamos adquirir de contado.

Estos financiamientos se hacen normalmente a través de préstamos que otorgan las entidades financieras u otras instituciones o personas, pueden ser con o sin garantía y a plazos de vencimiento (corto, mediano o largo plazo; López Domínguez, s/f). Gran parte del crédito a corto plazo se realiza por medio de *tarjetas de crédito*, cuyo manejo se ha vuelto una parte importante de las finanzas personales. Estudios recientes han demostrado que las personas de bajos ingresos están participando activamente en el crecimiento de uso de tarjetas de crédito y deudas. Los hogares pobres tienen más tarjetas de crédito en promedio que nunca y el saldo mensual como resultado de la publicidad agresiva, y la bancarización de estudiantes y personas mayores (Jacob *et al.*, 2000).

- *Bancarización.* La bancarización es un concepto que se relaciona con el acceso de la población a los servicios financieros; se refiere al uso masivo del sistema financiero formal por parte de los individuos para la realización de transacciones financieras o económicas, incluyendo no sólo los tradicionales servicios de ahorro y crédito sino también la transferencia de recursos y la realización de pagos a través de la red bancaria formal, apertura de cuentas corrientes, depósitos, préstamos, tarjetas de crédito etcétera (Helwer, 2009).
- *Inversión.* Como ya se dijo, el ahorro es la cantidad del ingreso que es destinada a una meta específica, las inversiones entran dentro de las alternativas por las que una persona y/o familia pueden optar para destinar su ahorro, siendo ésta la opción más viable cuando no se tiene un imprevisto que cubrir u objetivos financieros a corto plazo y cuando se espera incrementar los fondos disponibles a través de un beneficio derivado de los bienes en los que se invierte. Una inversión “es cualquier cosa que se adquiere para obtener un ingreso o beneficio futuro, con esto se está generando más riqueza. Las inversiones se incrementan por medio de la generación de ingresos (intereses o dividendos) o a través del incremento de su valor (apreciación)” (Montoya Coronado, 2005). Los elementos que definen una inversión son: el sujeto que invierte o inversor; la renuncia a una satisfacción en el presente; el producto en el que se invierte y la esperanza de una recompensa o ganancia en el futuro (Alonso, 2014).

Invertir es destinar una parte de los ingresos a actividades productivas con el propósito de obtener un rendimiento o incremento del patrimonio. Las inversiones pueden realizarse a corto o mediano plazo. Es preciso tomar en cuenta que una inversión siempre debe ser mayor que la inflación porque de lo contrario perderá el valor adquisitivo (Valle, 2014). Las inversiones también pueden ser consideradas a la aplicación de bienes, como la adquisición de vehículos, terreno o casas, siempre y cuando se realicen con expectativas de lucro sobre los recursos que fueron depositados en ellas.

- *Seguros.* Un riesgo es la probabilidad de que ocurra un accidente o imprevisto que dañe a una persona, familia o patrimonio; estos no pueden evitarse, pero sí es posible prevenirlos y transferirlos. Prevenir un riesgo es tomar medidas para evitar un accidente o imprevisto, al ser precavidos, en caso de presentarse un accidente, las consecuencias serán mínimas. Todo esto se logra a través de la contratación de un seguro, que puede definirse como: “un contrato entre una compañía de seguros (aseguradora) y un asegurado. La aseguradora cubre parte de los gastos generados por un accidente, pérdida o enfermedad, a cambio del pago de una prima” (Valle, 2014).

Metodología

Esta investigación es exploratoria, descriptiva, transversal y pretende detallar la forma en como manejan sus finanzas personales los habitantes de la ciudad de Durango en un rango de edad de 20 a 39 años.

Población y muestra

La ciudad de Victoria de Durango se encuentra localizada en México dentro del estado de Durango. De acuerdo con los datos proporcionados por el INEGI, al año 2015 el estado cuenta con una población de 1'764,726 habitantes, de los cuales 867,767 son hombres y 896,959 son mujeres; del total de la población, 654,876 viven en el municipio de Durango. Para establecer la muestra se consideró a la población de la ciudad de Victoria de Durango, Durango, en un rango de edad de 20 a 39 años, misma que está representada por un total de 178,847 personas de acuerdo con los datos proporcionados por el Censo de Población y Vivienda realizado por el INEGI en el año 2010. Para la representatividad de la muestra se estratificaron los datos y por conveniencia se consideraron los mismos rangos establecidos en dicho censo, los rangos consideran grupos de cinco años y el tamaño se determinó con una $p = 0.5$ y $q = 0.5$ para maximizarla, quedando conformada como se indica en la tabla 3.

TABLA 3. DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA

Rango de edad	Muestra
20 a 24 años	187
25 a 29 años	132
30 a 34 años	131
35 a 39 años	99
Total	549

Fuente: Elaboración propia.

Instrumento

Con base en el marco teórico se elaboró un instrumento de medición que incluye los temas financieros de nuestro interés por medio de grupo de enfoque con alumnos y maestros del área. El instrumento cuenta con un total de 48 preguntas de opción múltiple y está dividido en áreas específicas, abarca los temas financieros descritos en el marco teórico acerca de: ingresos, gastos, presupuesto, ahorro, jubilación, inversión, crédito, seguros, bancarización y

cultura financiera. La aplicación del instrumento se fue al azar, los resultados obtenidos fueron manipulados en el programa estadístico SPSS versión 20.0.

Resultados

Los resultados del conocimiento de finanzas personales, bajo este contexto, se da por la descripción de cada uno de los factores considerados en relación a ingresos, gastos, control presupuestario, ahorro, crédito inversión, seguros, y bancarización.

Ingresos

En la tabla 4 se muestran los resultados que describen la relación entre el ingreso y las variables consideradas en la muestra: edad, sexo, grado de estudio y papel que se desempeña dentro de la familia:

- *Ingresos de acuerdo con la edad.* Los resultados indican que el 88% de la muestra percibe menos de \$10,000.00 mensuales; lo que es considerado un ingreso bajo dada la cantidad de necesidades básicas que se tienen que cubrir, siendo los jóvenes los que tienen las menores percepciones.

TABLA 4. INGRESOS

Ingreso	Fuente	Edad				Sexo	
		20-24	25-29	30-34	35-39	Femenino	Masculino
>3,000		47%	34%	7%	9%	28%	27%
3,001	a 5,000	40%	28%	26%	25%	35%	26%
5,001	a 10,000	12%	32%	47%	35%	27%	32%
10,001	a 15,000	1%	5%	14%	17%	7%	9%
15,001	o más	1%	2%	6%	13%	3%	6%
Total		100%	100%	100%	100%	100%	100%
Tamaño de muestra		182	130	130	99	299	241
Ingreso	Fuente	Grado escolar					
		Ninguno	Primaria	Secundaria	Bachillerato	Profesional	Posgrado
>3,000		33%	30%	25%	30%	29%	12%
3,001	a 5,000	33%	60%	62%	48%	20%	16%
5,001	a 10,000	33%	10%	8%	19%	39%	28%
10,001	a 15,000	0%	0%	6%	1%	8%	28%
15,001	o más	0%	0%	0%	2%	4%	16%
Total		100%	100%	100%	100%	100%	100%
Tamaño de muestra		3	10	53	131	293	50



→ Continúa (Tabla...)

Ingreso	Fuente	Fuente de ingresos					
		Empleado	Negocio	Profesionista	Familiar directo	Remesas	Otra actividad
>3,000		20%	20%	7%	51%	46%	60%
3,001	a 5,000	31%	28%	23%	33%	30%	13%
5,001	a 10,000	35%	27%	30%	13%	20%	21%
10,001	a 15,000	8%	13%	23%	3%	3%	4%
15,001	o más	5%	12%	17%	0%	2%	2%
Total		100%	100%	100%	100%	100%	100%
Tamaño de muestra		378	60	30	86	61	47

Ingreso	Fuente	Rol familiar				
		Hijo de familia	Ama de casa	Jefe de familia	Independiente	Otro
>3,000		52%	15%	9%	21%	0%
3,001	a 5,000	28%	46%	28%	24%	50%
5,001	a 10,000	17%	30%	42%	31%	50%
10,001	a 15,000	1%	7%	13%	17%	0%
15,001	o más	2%	2%	8%	7%	0%
Total		100%	100%	100%	100%	100%
Tamaño de muestra		191	102	164	75	8

Fuente: Elaboración propia.

- *Ingreso mensual de acuerdo con el sexo.* La brecha se acentúa en razón de la del monto percibido, las mujeres perciben menores salarios altos aunque solamente 9% de la muestra gana por encima de \$15,000.00 mensuales, en este rango las mujeres representan la mitad de los hombres.
- *Ingreso mensual según grado de estudios.* Los estudios son un factor que incide sobre los ingresos, pero es de llamar la atención que las personas que no tienen estudios están en un rango más alto que las personas que tienen primaria e inclusive proporcionalmente por encima de los que tienen secundaria.
- *Ingreso mensual de acuerdo con su fuente.* Los niveles más bajos de ingresos son percibidos por personas que no tienen actividad definida; siendo los propietarios de algún negocio y los profesionistas independientes los que presentan ingresos mayores. En relación con los ingresos que tienen como fuente de un familiar directo, normalmente se refieren a las remesas que reciben y que alcanza 10.5% de la muestra.
- *Ingreso mensual de acuerdo con el rol familiar.* Como puede apreciarse en la tabla 3, el rol está en función de las percepciones y son los jefes de familia y los que se declaran independientes los que tienen las mayores percepciones.

Gastos

La distribución mensual del gasto se presenta en la tabla 5, en donde se puede constatar que el 34% de la población dedica todo o casi todo su ingreso a la satisfacción de las necesidades básicas de: casa, comida y transporte, y no puede dedicar ninguna parte de su ingreso a otros rubros como: pago de deudas, ahorro, vestido, salud, educación y recreación; también es claro que el monto de los ingresos y el rol que desempeñan en la familia está unido a esta relación.

TABLA 5. DISTRIBUCIÓN DE LA TABLA

Concepto	Todo	Casi todo	La mitad	Poco	Casi nada	Nada	Total
Casa comida, transporte	7%	27%	43%	17%	2%	2%	100%
Deudas	1%	4%	16%	44%	18%	18%	100%
Ahorro	1%	3%	6%	40%	26%	24%	100%
Vestido	1%	3%	9%	52%	24%	12%	100%
Salud	2%	2%	6%	40%	30%	20%	100%
Educación	3%	7%	16%	37%	13%	25%	100%
Recreación	2%	3%	9%	45%	21%	20%	100%
Comunicación	2%	2%	8%	44%	21%	25%	100%

Fuente: Elaboración propia.

Control presupuestario

El comportamiento en la administración de sus finanzas personales, específicamente en el tema de la elaboración de un presupuesto de gastos personales, refleja que la población en general no lleva un adecuado registro dándole poca importancia al presupuesto mensual, a pesar de que éste es una herramienta indispensable para el buen control de las finanzas personales (véase tabla 6).

Tabla 6. Control presupuestario

Presupuesto	Algunas			Total
	Siempre	Veces	Nunca	
Presupuesta gastos mensuales	32%	44%	24%	100%
Registro de deudas, gasto, ingreso y ahorro	28%	45%	27%	100%
Se ajusta a presupuesto	38%	50%	12%	100%

Fuente: Elaboración propia.

Ahorro

En esta investigación se les preguntó a los encuestados sobre qué entendían por ahorro y la mayoría lo relaciona con la seguridad económica, tener dinero disponible o guardarlo, pero también se visualiza como limitación a los gastos indispensables.

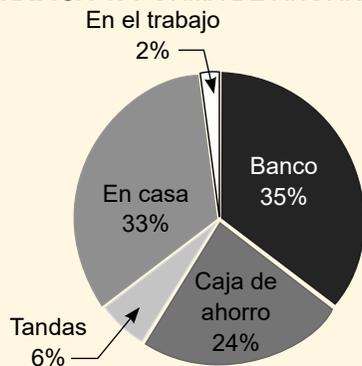
Una tercera parte de la población sólo tiene la posibilidad de ahorrar constantemente, el resto queda vulnerable a urgencias económicas debido a sus ahorros irregulares o nulos, y hay que resaltar que al preguntar el uso que dan a este excedente, 11% lo utiliza en pagar deudas, por lo que no podría ser considerado excedente; solamente el 47% lo ahorra y el resto lo gasta en otra cosa. Un poco menos de la mitad de la población de la ciudad de Durango no cuenta con un ahorro equivalente a un mes de su salario.

Hay diferentes modos de ahorrar (véase gráfica 1) en instituciones formales, como los bancos, que generan bajos rendimientos y ocupan 35% de los ahorradores de la muestra, seguidas por las cajas de ahorro con 24%, pero son las tandas y el ahorro en casa que no generan ningún rendimiento la forma más utilizada (39%).

Los datos analizados con relación a la intención del ahorro señalan dos razones que predominan: cubrir emergencias económicas y para actividades recreativas (véase gráfica 2).

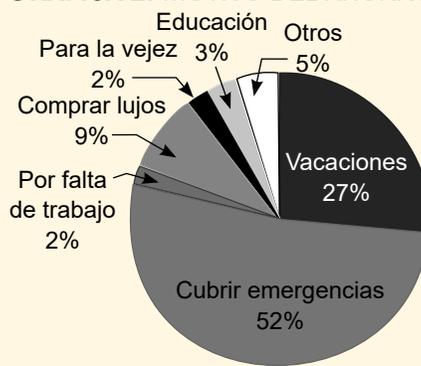
Tan sólo 60% de la población cuenta con el hábito del ahorro, y aunque dicho porcentaje representa una cantidad mayor a la mitad de la población el resto (40%) es una proporción muy alta que carece de la cultura del ahorro, y de éste 60% sólo 47% lo hace realmente. Es común en la ciudad de Durango que las personas no ahorren de manera estructurada o planeada, ya que tan sólo 36% destina un monto fijo de sus ingresos (véase gráficas 3 y 4), destinando la mayoría montos menores al 10% de su ingreso mensual.

GRÁFICA 1. FORMA DE AHORRAR

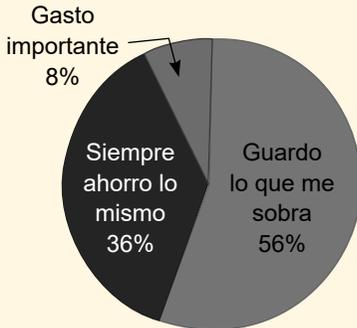


Fuente: Elaboración propia.

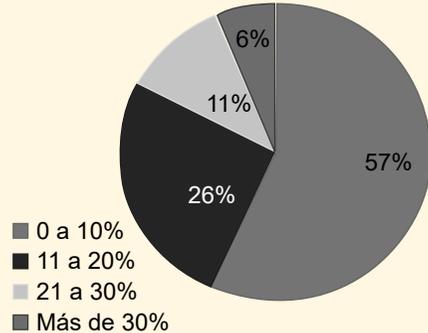
GRÁFICA 2. MOTIVO DEL AHORRO



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICA 3. DETERMINACIÓN DE LA CANTIDAD DE AHORRO

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICA 4. PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO

Fuente: Elaboración propia.

Con relación al término Afore, aunque para la mayoría tiene una connotación diferente, es considerada por las personas una forma de ahorro para el futuro; de la población encuestada, casi una décima parte de la muestra manifiesta no conoce el término Afore y solamente la mitad de la muestra cuenta con esta prestación para recibir una pensión al momento del retiro laboral. El hecho de no contar con una Afore o con un fondo personal para el retiro representa una verdadera problemática, porque al dejar de ser parte de la población económicamente activa, se quedarán sin recursos y representarán una carga económica para sus familiares.

TABLA 7. AFORE

Afore	Porcentaje
Cuenta con Afore	50
No tiene Afore	41
Desconoce qué es la Afore	9

Fuente: Elaboración propia.

Crédito

Con relación al crédito para los habitantes de la ciudad de Durango, se percibe como una deuda que se tiene que pagar o una deuda que genera costos y riesgos, solamente el 13% lo concibe como una ayuda económica (véase gráfica 5), y consideran que un crédito implica un medio de financiamiento y obtención de recursos y, en contrapartida, altos intereses al endeudarse y no poder pagar y perder bienes (véase gráfica 6).

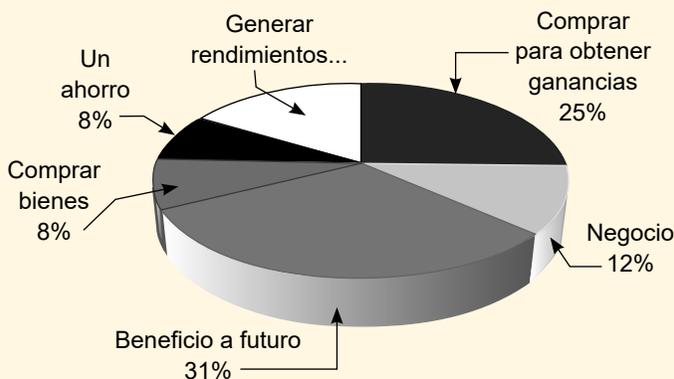
GRÁFICA 5. CONCEPTO DE CRÉDITO

Fuente: Elaboración propia.

La mitad de la muestra carece de conocimiento acerca de créditos para automóvil o hipoteca, un número muy alto ya que comúnmente la casa y el automóvil son los bienes familiares que se adquieren a mediano plazo, y se resalta que es casi nulo el conocimiento para créditos para negocio.

Inversión

Para la población, la inversión se entiende como un beneficio a futuro y obtención de ganancias o está unido a la compra de bienes o rendimientos monetarios, aunque sólo una muy pequeña parte (3%) tiene inversiones, y de estos la mayoría lo utiliza para para la adquisición de bienes inmuebles (véase gráfica 6).

GRÁFICA 6. CONCEPTO DE INVERSIÓN

Fuente: Elaboración propia.

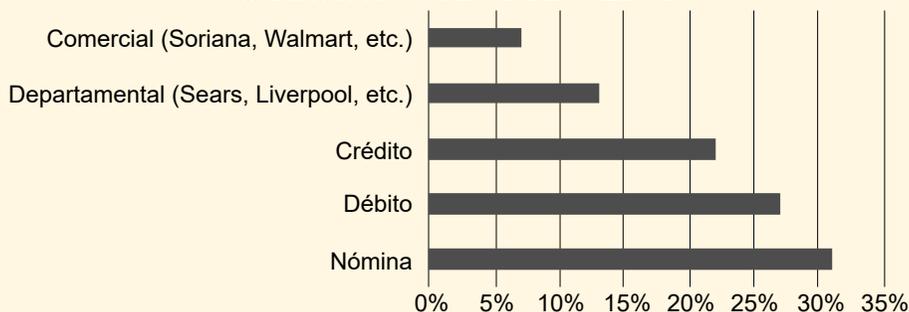
Imprevistos

Cuando se presenta una emergencia equivalente a un mes de salario, 52% no tiene capacidad para pagar una deuda equivalente a su ingreso mensual, el resto utiliza su ahorro, recurren al banco, a préstamo en la organización o patrón, y 10% utiliza, inclusive, al prestamista o casa de empeño.

Bancarización

La penetración del uso de los bancos y de transacciones por medios electrónicos ha tenido una gran penetración en la población, 70% de las personas entrevistadas de 20 a 39 años de edad cuentan o han contado con alguna tarjeta de crédito o de débito.

GRÁFICA 7. TARJETAS DE CRÉDITO



Fuente: Elaboración propia.

La gráfica 7 muestra el tipo de tarjeta que poseen o poseían los que manifestaron tener o haber tenido una, en primer lugar las tarjetas de nómina, que en parte de los trabajos formales es obligatoria, seguida por las de débito y crédito y la presencia de tarjetas departamentales y comerciales.

El uso de las tarjetas de débito y crédito es muy similar, independientemente del tipo de tarjeta, los cambios más notorios se encuentran en la tarjeta de nómina, cuya naturaleza es el retiro del sueldo, y la tarjeta departamental y comercial limitada a compras en la misma tienda.

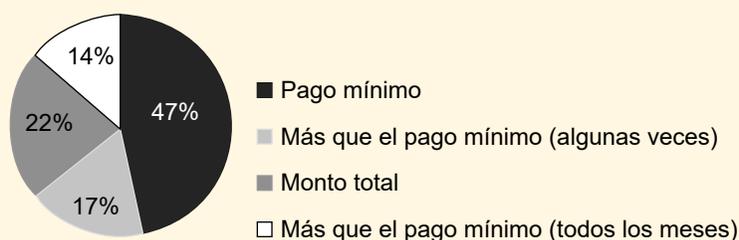
TABLA 8. USO DE LA TARJETA DE CRÉDITO VS. TIPO DE TARJETA

	Retiro	Pago de servicios	Gasto negocio	Compras
Nómina	42%	13%	5%	40%
Crédito	37%	13%	5%	45%
Débito	38%	15%	6%	42%
Comercial y departamental	0%	0%	0%	100%

Fuente: Elaboración propia.

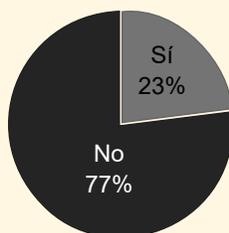
Con relación al monto de pago de la tarjeta de crédito (incluyendo las comerciales), casi la mitad de los que la utilizan afirma que realizan el pago mínimo a su tarjeta de crédito cada mes, lo que significa que no aportan al capital y la vida del crédito se extiende, por lo tanto se complica saldar la deuda. Un poco más de las tres cuartas partes afirma no haberse atrasado en el pago, pero 23%, un porcentaje muy alto, está enfrentando problemas que no le permiten pagar la deuda que se incrementa mensualmente y en función del CAT se vuelve exponencial (véase gráficas 8 y 9).

GRÁFICA 8. PERSONAS ATRASADAS EN EL USO DE SU TARJETA DE CRÉDITO



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICA 9. MONTO DE PAGO DE LA TARJETA DE CRÉDITO



Fuente: Elaboración propia.

Un alarmante 43% de personas desconocen el costo anual total (CAT) de las tarjetas de crédito que utilizan, conocimiento básico para el cálculo del costo del uso de la tarjeta de crédito, el desconocimiento de dicho indicador presenta una problemática, ya que ignoran el monto total de la deuda que han contraído, lo que desbalancea la economía familiar.

Conclusiones

En general se puede decir que la población carece de conocimiento financiero, unido, sobre todo, a los bajos salarios que difícilmente les permite cubrir sus necesidades más elementales, resaltando con relación en:

- *Ingresos.* Los ingresos se incrementan ligeramente con relación a la edad, y aún hay diferencia entre hombres y mujeres, aunque la brecha se ajusta; el grado escolar con primaria y secundaria son los que tienen las percepciones menores, que efectivamente se incrementan con el grado de estudio; la mayoría son empleados (66%) con percepciones entre \$5,000 y \$10,000.00, en tanto que los dueños de negocio, aunque en su mayoría tienen percepciones semejantes, hay 25% con percepciones por encima de los \$10,000.00; por otro lado, es de llamar la atención que 11% depende de remesas y éstas, en un 50%, se encuentran en el rango de \$5,000.00 a \$10,000.00.
- *Gastos.* Con salarios inferiores a \$5,000.00, se dificulta el ajuste entre el ingreso y el egreso, los encuestados utilizan todo o casi todo su salario en comida y transporte; 80% tiene algún tipo de deuda que para 10% representa todo su salario; la educación es poco apoyada y la recreación está restringida, una limitación de la investigación subyace en el hecho de que se consideró individualmente y probablemente faltó determinar la suma de los recursos familiares para el ajuste ingreso y gasto.
- Con relación al *control del presupuesto*, hay un esfuerzo manifiesto con relación de que al menos 30% lo realiza y se ajusta a él, al menos algunas veces.
- El 60% de la población manifiesta tener el *hábito del ahorro*, el resto carece de la cultura, pero del 60% que afirma tener el hábito del ahorro sólo 47% lo hace realmente. El ahorro es para emergencias (dificilmente sobrepasa el 10%), se guarda solamente; 36% reporta la misma cantidad siempre, siendo el banco y la caja de ahorro los medios más utilizados.
- La Afore no se ve como ahorro sino como seguridad para el futuro, sólo 50% tiene esta prestación y hay 9% que desconoce el término, del resto solamente del 3% cuenta con un plan de retiro particular.
- El crédito se ve como deuda que implica el pago de intereses y la pérdida de bienes, solamente una pequeña proporción lo considera una ayuda para obtener recursos; el 33% de la población tiene un crédito y, en su mayor parte, son personas con ingresos de \$5,000.00 a \$10,000.00.
- La mayoría de los créditos no son para la adquisición de casa (12%) o automotriz (7%) sino adeudos por préstamos directos o comerciales en tiendas departamentales o de autoservicio. La mayoría (45%) cubre únicamente el pago mínimo, lo que representa el incremento exponencial de su adeudo.
- Las inversiones son escasas y se utilizan para la adquisición de bienes inmuebles.
- En el estudio de los hábitos financieros de las personas, en la ciudad de Victoria de Durango podemos observar que la mayoría de las personas utilizan el efectivo, y en menor grado las tarjetas de débito y de crédito

como formas de pago. En general se presenta un nivel alto de bancarización (70%) entre las personas de 20 a 39 años de edad; sin embargo, es alarmante saber que 43% de las personas que desconocen el CAT de las tarjetas de crédito que utilizan, 23% afirma estar enfrentando problemas al momento de realizar los pagos correspondientes a sus créditos, de los cuales casi la mitad de la población sólo realiza el pago mínimo. En cuanto al uso de la tecnología en la bancarización, se concluye que a pesar de la tendencia actual, estas nuevas formas de manejo del dinero son más utilizadas solamente por los jóvenes.

Los resultados hacen evidente la necesidad de educación financiera que debe recaer no sólo como necesidad de los individuos sino como responsabilidad social de los gobiernos y de las instituciones de educación, considerándola como una inversión de beneficio que al permitir un mejor desempeño repercute en el bienestar general.

Tradicionalmente, en nuestro país se le ha dado poca importancia a la educación financiera, es hasta fechas recientes que algunas instituciones han mostrado deseos de estudiar y difundir la educación financiera entre la población; tal es el caso de Banamex, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Banco de México, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Comisión Nacional de la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), Universidad Iberoamericana, entre otros, sin que sea suficiente y haya logrado penetración adecuada.

Aunque Durango se considera entre los estados con mayor inclusión financiera (ENIF, 2018), no significa que no se tengan graves deficiencias, el conocimiento no se debe limitar a si tiene o no relación financiera con instituciones de crédito sino a que tan bien entiende esta relación y sus efectos, además de que el concepto debe abarcar todas las áreas que incidan en un bienestar que genere una mejor calidad de vida.

En esta ciudad no hay evidencia real de que las escuelas primaria y secundaria den la formación necesaria ni la oferta permanente de alguna institución para la formación financiera, por lo que es recomendable considerar las acciones que recomiendan algunos autores e instituciones (Jacob *et al.*, 2000, en “Reporte Nacional de Inclusión Financiera 9”, 2018) como son:

- Fortalecer y ampliar la obligatoriedad de la alfabetización financiera en las escuelas desde edades tempranas y que la formación continúe de manera repetitiva a largo plazo, en otros niveles de estudio, organizaciones e instituciones, incluyendo los lugares de trabajo.
- Que las instituciones de asesoría y defensa del consumidor combatan efectivamente la explotación y lucro de las empresas y realizar esfuerzos para

que las personas puedan conocer y comparar efectivamente la oferta de productos y servicios financieros antes de contratarlos incluyendo dentro su estrategia innovaciones digitales.

- Introducir nuevos canales de acercamiento y difusión para lograr que la población se familiarice con el uso de productos, servicios y canales financieros más eficientemente.
- Desarrollar, en coordinación con la iniciativa privada y no gubernamental, programas de educación financiera y materiales didácticos accesibles que atiendan las necesidades específicas de cada segmento de la población y de las empresas y para las comunidades de bajos ingresos e investigación que genere información en relación a diferentes temas y audiencias (edad, género raza, nivel socioeconómico educación y etnicidad, etcétera).

Bibliografía

- Alonso Martín, J. M. (2015), *Gestión y análisis contable de las operaciones económico-financieras*, recuperado de <https://books.google.com.mx/books?id=r3xXDwAAQBAJ>
- Chieffe, N., & Rakes, G. K. (1999), An integrated model for financial planning. *Financial Services Review*, 8(4), 261, [https://doi.org/10.1016/S1057-0810\(00\)00044-5](https://doi.org/10.1016/S1057-0810(00)00044-5)
- Chui, M. A. (2009), Instructional Design and Assessment. An Elective Course in Personal Finance for Health Care Professionals. *American Journal of Pharmaceutical Education*, 73(1), 1-7.
- Banco de Bogotá (julio de 2014), Todo sobre créditos [Mensaje en un blog], recuperado de: <https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota/educacion-financiera/articulos-educacion-financiera/credito-endeudamiento/todo-sobre-los-creditos>
- Portal de Educación Financiera (5 de julio del 2014), *El mercado de Seguros. Tipos de seguro*, recuperado de: <http://www.svs.cl/educa/600/w3-propertyname-503.html>
- Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (2018), *México Inclusión Financiera. Principales hallazgos nacionales y regionales*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía-Comisión Nacional Bancaria y de Valores, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/414831/Cuadrptico_2018_verimpresa.pdf
- Garman, E. T. y Forgue, R. E. (2018), *Personal Finance*, Boston, USA: Cengage Learning.
- García Gómez, Y. (julio de 2011), *Características e importancia de la educación financiera para niños, jóvenes y adultos de sectores populares de la ciudad de Oaxaca de Juárez* (tesis de pregrado), Universidad Tecnológica de la Mixteca, Huajuapán de León, Oaxaca, México.

- Helwer (5 de julio del 2014), ¿Qué es la bancarización? [Mensaje en un blog], recuperado de: <http://masterhw.blogspot.mx/2009/11/que-es-la-bancarizacion.html>
- Ho K. y Robinson, C. (2012), *Personal Financial Planning*, Concord, Canada: Captus Press.
- Huston, S. J. (2010), Measuring Financial Literacy, *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.
- Juárez Martínez, G. D. (2009, 5 de agosto), Finanzas personales en épocas de crisis, ¿oportunidad o desgracia?, *Contribuciones a la economía*, recuperado de: <http://www.eumed.net/ce/2009b/gdjm.htm>
- Jacob, K.; Hudson, S. y Bush, M. (2000), *Tools for Survival: An Analysis of Financial Literacy Programs. For Lower-Income Families*, Woodstock Illinois, USA: Woodstock Institute.
- Keown, A. J. (2016), *Personal Finance: Turning Money into Wealth*, Boston, USA: Pearson.
- Lizote, S. A.; de Simas, J. y Lana, J. (2012), Finanças Pessoais: um Estudo Envolvendo os Alunos de Ciências Contábeis de uma Instituição de Ensino Superior de Santa Catarina. *IX SEGet. Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*. Associação Educacional Don Bosco. Penedo, Brasil.
- Diccionario Financiero Expansión (2014), *Préstamo*, recuperado de: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/prestamo.html>
- Montoya Coronado, P. (2005), “Educación Financiera” Estudio aplicado a: Comisión Federal de Electricidad zona Metropolitana Poniente (Tesis de maestría), Universidad Autónoma de Nuevo León. Monterrey, Nuevo León, México.
- McNamara, M. y Rejda, G. E. (1998), *Personal Financial Planning*. Massachusetts, USA: Addison-Wesley.
- Olmedo Figueroa Delgado, L. (2009), Las Finanzas Personales. *Revista Escuela de Administración de Negocios* (65), 123-144, recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20612980007>
- O’Neill, B. (2019), 2018 Personal Finance Year in Review. *Journal of Financial Planning, Special Report*, 12-20, recuperado de: www.onefpa.org/journal/Pages/JAN19-2018-Personal-Finance-Year-in-Review.aspx
- Rodríguez Martín, A. R. (2017), *Expansión*, recuperado en julio de 2014
- Reporte Nacional de Inclusión Financiera 9 (2018), Consejo Nacional de Inclusión Financiera. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), recuperado de <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%209.pdf>
- Rojas López, M. D., Maya Fernández, L. M., & Valencia, M. E. (2017), Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado

- al caso colombiano. *Ingenierías Universidad de Medellín*, 16(31), 155–171. doi:10.22395/rium.v16n31a8
- Santos Jiménez, N. (2011), Diversificación del ahorro familiar en el sistema financiero peruano. *Industrial Data*, 14(2), pp. 73-81.
- Secretaría de Relaciones Exteriores (17 de marzo del 2013), ¿Qué es el crédito: Tarjetas de Crédito? [Mensaje en un blog] Recuperado de <https://www.gob.mx/ime/articulos/que-es-el-credito-tarjetas-de-credito?idiom=es>
- Taft, M. K., Hosein Z. Z., Mehrizi S. M. T. & Roshan, A. (2013), The Relation between Financial Literacy, Financial Wellbeing and Financial Concerns. *Journal of Business and Management*, 8(11), 63-65. doi:10.5539/ijbm.v8n11p63
- Schuchardt, S., Sherman D. H, Hira T. K., Angela C. Lyons, A.C, Palmer, L., and Xiao, J. J. (2009), Financial Literacy and Education Research Priorities. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1), 84-95. Recuperado de: <http://ssrn.com/abstract=2225370>.
- Wolf del Valle, N. J. (2014), *Finanzas Personales*, recuperado de: <https://www.coursera.org/learn/finanzas-personales/home/week/1>

PARTE II

GESTIÓN TRIBUTARIA

CAPÍTULO 10

- Gestión financiera municipal en México: Estrategias y alternativas para un mejor desempeño hacendario

CAPÍTULO 11

- Estrategia de combate a la pobreza en San Agustín Yatareni, Oaxaca, para promover su desarrollo económico

CAPÍTULO 12

- Incidencia de la estructura tributaria en las finanzas de las Pymes de Pasto, Colombia. Gerenciar es favorecer resultados

CAPÍTULO 13

- Propuesta de reforma a las disposiciones jurídicas que rigen a los Acuerdos Conclusivos como medios alternos de solución de conflictos en materia fiscal

CAPÍTULO 14

- Estudio exploratorio sobre la implementación y resultados del impuesto único (Flat Tax), en países de Europa y América Latina. Situación en México

CAPÍTULO 15

- Impacto del sistema tributario colombiano en el desarrollo del emprendimiento

CAPÍTULO 10

GESTIÓN FINANCIERA MUNICIPAL EN MÉXICO: ESTRATEGIAS Y ALTERNATIVAS PARA UN MEJOR DESEMPEÑO HACENDARIO

Manuel Díaz Flores¹
Rubén Macías Acosta²
Roberto González Acolt³

Resumen

En este trabajo se presentan algunas estrategias que se consideran importantes para fortalecer las finanzas públicas municipales y mejorar la asignación de los recursos públicos a programas prioritarios mediante un seguimiento con indicadores de desempeño y evaluación del impacto de sus acciones o intervenciones. La primer estrategia es una *revisión de las principales fuentes de ingresos* propios de los municipios a partir del comportamiento de las finanzas municipales en México. Destaca el impuesto predial como fuente de ingresos propios; sin embargo, es de poca relevancia para municipios pequeños tanto urbanos como rurales.

La segunda estrategia es la *adopción del enfoque de la administración por resultados* que se orienta a medir el impacto que las intervenciones de los gobiernos tienen a través de sus políticas públicas. La tercera es el *mejoramiento del desempeño institucional de los municipios* con la finalidad de mejorar sus capacidades administrativas, sus marcos normativos y perfil profesional más capacitado que les permita implementar programas que han resultado complejos como el caso de la modernización catastral. El marco conceptual utilizado para hacer el diagnóstico y fundamentar las propuestas está integrado por la Nueva Gerencia Pública (NGP) y la Administración por

¹ Profesor Investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, SNI Nivel I. mdiaz@correo.uaa.mx

² Profesor Investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, SNI Nivel Candidato. ruben.ags@hotmail.com

³ Profesor Investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, SNI Nivel I. rgonza@correo.uaa.mx

Resultados. El trabajo concluye que no todos los municipios tienen el mismo grado de desempeño, ya que existe una gran diversidad de problemáticas particulares que no es posible resolver con estudios generales.

Por ello, las políticas públicas orientadas a mejorar el desempeño haccendario municipal deberán adecuarse a esta realidad para tener impactos más relevantes.

Palabras clave: autonomía financiera, indicadores de desempeño, mejoramiento institucional.

Abstract

This work presents some strategies that are considered important to strengthen municipal public finances and improve the allocation of public resources to priority programmes by monitoring with performance indicators and assessing the impact of their actions or interventions. The first strategy is a review of the main sources of income typical of municipalities based on the behavior of municipal finances in Mexico. It highlights the property tax as its own source of income; however, it is of little relevance to small urban and rural municipalities.

The second strategy is the adoption of the results-based approach to measuring the impact that government interventions have through their public policies. The third is the improvement of the institutional performance of municipalities in order to improve their administrative capacities, their regulatory frameworks and the most trained professional profile that allows them to implement programs that have proved complex as the case of cadastral modernization. The conceptual framework used to make the diagnosis and base the proposals is composed of New Public Management (NGP) and Results Management. The work concludes that not all municipalities have the same degree of performance, as there is a great diversity of particular problems that cannot be solved with general studies.

Therefore, public policies aimed at improving municipal performance will have to adapt to this reality in order to have more relevant impacts.

Keywords: *financial autonomy, performance indicators, institutional improvement.*

Introducción

El objetivo de este trabajo de investigación es analizar diversas estrategias que los municipios de México pueden implementar en sus administraciones con la finalidad de fortalecer sus finanzas, buscando mecanismos para

incrementar sus ingresos propios y alcanzar una mayor autonomía financiera, así como hacer un uso adecuado de sus recursos para responder de manera eficaz y eficiente con las demandas de la población en materia de servicios públicos.

El problema fundamental es que los municipios en México tienen una recaudación muy baja, por lo cual dependen en gran medida de los recursos federales. Algunas preguntas de investigación que pueden ayudar a resolver este problema son las siguientes: ¿por qué los municipios muestran diferentes desempeños financieros?, ¿qué acciones pueden emprender los municipios para fortalecer sus haciendas?

La hipótesis para responder a la primer pregunta señala que las capacidades institucionales y sistemas de gestión en los municipios urbanos y rurales son muy precarias. Considerando que la recaudación del impuesto predial, que es la principal fuente de sus ingresos propios, tiene una alta complejidad técnica y requiere, por tanto, recursos humanos capacitados en dicha materia.

La hipótesis para la segunda pregunta de investigación sostiene que las acciones a implementar son aquellas relacionadas con su principal fuente de ingresos, que es el impuesto predial. Adicionalmente, debido a la escasez de recursos, los municipios están obligados a realizar un gasto eficiente y medir el impacto de los resultados mediante indicadores diseñados para tal fin, lo cual ocurre excepcionalmente en algunos municipios.

La justificación del estudio de esta problemática hacendaria municipal es la importancia de fomentar la responsabilidad fiscal de este nivel de gobierno ya que cada vez se hace más grande la brecha entre la recaudación y los recursos que requiere el municipio para cumplir con sus obligaciones frente a la ciudadanía. El fortalecimiento financiero de las haciendas municipales implica una profunda revisión del Sistema Nacional de Coordinación Fiscal en nuestro país, sobre todo aquellos aspectos que se refieren al grado de descentralización fiscal, que es necesario promover para que los municipios puedan ejercer las potestades tributarias que actualmente tienen, así como la búsqueda de mecanismos que les permitan incorporar nuevas fuentes de ingresos.

La cooperación y la responsabilidad fiscal son dos elementos fundamentales que deben estar presentes en un sistema federal conformado por ayuntamientos con características muy distintas en lo económico, tecnológico, infraestructura administrativa e institucional y del nivel de capacitación de sus recursos humanos. Esta gran diversidad municipal, entre los 2,454 ayuntamientos que existen en el país, requiere análisis diferenciados que permitan diseñar estrategias que tomen en cuenta las características particulares de cada grupo de municipios. En este sentido, se enfatizan aquellos trabajos de investigación que parten de esta diferenciación

tomando como base, precisamente, una tipología municipal que facilita el estudio del comportamiento de las finanzas públicas del conjunto de los municipios del país clasificados en rurales, semirurales, urbanos chicos, urbanos medios y metropolitanos.

En materia de gestión pública municipal se toma como referencia el modelo orientado a resultados, el cual le permite a la administración municipal desarrollar un sistema para evaluar los efectos de sus principales acciones. Lo anterior facilita una valoración analítica de los resultados de sus políticas, de sus instituciones y de sus programas públicos, ya que este modelo de la administración por resultados establece una secuencia causal entre insumos y resultados y determina la eficiencia y la eficacia de la intervención en el logro de los objetivos propuestos.

De igual forma, en este contexto es relevante contrastar el avance que han tenido las administraciones municipales en el mejoramiento de sus capacidades institucionales para desarrollar habilidades y profesionalismo de sus recursos humanos para responder de manera más eficaz y eficiente ante los retos de las crecientes demandas de la población.

Revisión de la literatura

El estudio de la autonomía financiera municipal ha sido un tema de interés en la literatura especializada sobre las finanzas públicas municipales en México. Trabajos pioneros sobre la descentralización fiscal (Cabrero 1996), hace un estudio comparativo entre algunos municipios urbanos con características similares y propone una metodología para mejorar la gestión financiera de las administraciones municipales usando indicadores financieros que les permiten medir su desempeño.

Por su parte, Sampere (1998) propone que los municipios participen de la recaudación del impuesto sobre la renta de personas físicas con la finalidad de fortalecer sus ingresos. Así también, Astudillo (1999) contrasta el total de transferencias con la recaudación de los impuestos federales y concluye que el Sistema Nacional de Coordinación Fiscal no promueve la independencia financiera municipal dados los recursos insuficientes que reciben; sin embargo, el fortalecimiento de las finanzas municipales pasa necesariamente por el mejoramiento constante de sus capacidades institucionales y la capacitación de los servidores públicos. Así lo reflejan los resultados de las encuestas a presidentes municipales (INEGI-Secretaría de Desarrollo Social [Sedesol], 2000; INEGI, 2009) y el análisis sobre la institución municipal en sus diferentes áreas (Arellano, 2011). Y más recientemente los censos nacionales de gobiernos municipales y delegacionales (INEGI, 2016).

Respecto de la eficiente asignación del gasto municipal destaca el presupuesto por resultados (PPR) con indicadores de seguimiento en siete áreas:

1. Marco jurídico.
2. Planeación.
3. Programación.
4. Presupuestación.
5. Ejercicio y control.
6. Seguimiento.
7. Capacitación.

Lo anterior, sumado a la armonización contable de los municipios, permite ubicar el desempeño en la gestión en el mapa municipal nacional y en cada entidad federativa.

Materiales y métodos

La información utilizada para contestar a las preguntas de investigación y demostrar las hipótesis formuladas al problema planteado son básicamente datos secundarios de encuestas y censos aplicados por el INEGI sobre las administraciones municipales de México. Estos datos son interpretados y analizados con la ayuda del marco conceptual propuesto por la NGP y la Administración por Resultados que ya se han aplicado en el ámbito municipal. La incorporación de una tipología municipal contribuye a pasar de las generalizaciones a un análisis más particular, sin llegar a los estudios de caso.

A continuación se desarrolla la descripción de estas herramientas metodológicas:

- *Nueva Gerencia Pública*. Entre los rasgos característicos de este nuevo modelo de gestión pública destacan elementos como (Arellano, 2004):
 - Una orientación más marcada hacia los resultados, en términos de la eficiencia, de eficacia y de calidad del servicio.
 - La sustitución de formas de organización jerarquizadas y fuertemente centralizadas por una gestión más descentralizada en donde participen los usuarios (clientes).
 - La posibilidad de explorar soluciones diferentes de la prestación directa de servicios susceptible de resultados más eficaces.

- Una búsqueda de eficiencia en los servicios prestados directamente por el sector público fijando objetivos de productividad en un clima de competencia a su interior.
- El reforzamiento de una visión más estratégica del gobierno central para adaptarse de manera más flexible a los cambios externos y dar respuestas más oportunas.

Como se puede constatar, las tendencias de estas transformaciones de la gestión pública además de enfatizar la eficiencia, eficacia y calidad del servicio al cliente, señalan la necesidad de sustituir el modelo burocrático rígido, centralizado, jerárquico y autoritario de inspiración weberiana, por otro de carácter flexible, descentralizado, responsable, coordinado y basado en el trabajo en equipo, aun cuando las administraciones municipales están muy alejadas de estas metas.

- *Administración por resultados.* Se puede señalar que el modelo de administración por resultados pone el énfasis en los siguientes elementos (Navarro, 2005):
 - La evaluación de la eficiencia y eficacia de las intervenciones sociales es una actividad que permite aumentar la productividad del gasto provocando una mejor asignación de recursos, las correcciones necesarias a los programas y proyectos evaluados, lo que finalmente puede dar como resultado un conocimiento mayor sobre la complejidad de los problemas abordados.
 - Promueve una valoración analítica de los resultados de las políticas, instituciones y programas públicos, lo que repercute de manera positiva en una mejor asignación del gasto, informa la toma de decisiones y promueve la responsabilidad de los empleados públicos.
 - Prioriza la contribución o impacto de largo plazo de los recursos que se invierten en las intervenciones, con los objetivos de las políticas.
 - Toma en consideración la existencia de factores externos no controlados por el gobierno y que pueden tener efectos positivos o negativos, como las crisis económicas, desastres naturales o enfermedades.
 - Es complementaria de los métodos de evaluación financiera de la inversión pública basada en el costo beneficio.
- *Tipología municipal.* A continuación, en el cuadro 1 se muestra una tipología municipal que facilita el seguimiento de las tendencias de las finanzas públicas en cada tipo de municipios a través de una muestra de 332 municipios, los cuales fueron estratificados atendiendo al grupo en donde se ubican y la población que representa cada tipo de municipio respecto del total. Se tomaron como referencia los 2,454 registrados oficialmente en el 2007. La distribución quedó de la siguiente manera:

**CUADRO 1. TIPOLOGÍA MUNICIPAL EN MÉXICO
Y DISEÑO DE MUESTRA REPRESENTATIVA PARA SU ESTUDIO**

Tipo de municipio	Rangos Población	Número de municipios	Relación porcentual	Población que representan (%)	Muestra
Metropolitanos	500,000 en adelante	39	1.6	32.6	11
Urbanos medios	100,000-499,999	142	5.8	29.2	33
Urbanos chicos	15,000-99,999	867	35.3	30.4	212
Semirurales	2,500-14,999	1014	41.3	7.4	60
Rurales	1-2,499	392	16	0.5	16
Total		2,454			332

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2008) y del INAFED (2007). La fórmula y su validación estadística están publicadas en Díaz M. y González R. (2011).

Con esta muestra representativa se hace un monitoreo del desempeño financiero municipal con la finalidad de abordar su problemática de manera más desagregada y no llegar a conclusiones que tratan igual a un municipio metropolitano que a uno rural. La información del cuadro 1 es relevante para avanzar en el análisis del objeto de estudio ya que como se puede observar esta muestra estratificada del universo municipal considerado es un instrumento de suma importancia para abordar las tendencias de los ingresos públicos de cada tipo de municipio. De otra forma, tendríamos que seguir generalizando el análisis. Igualmente, la validez estadística de los resultados que en este trabajo se comentan sobre los censos municipales y otras encuestas realizadas por el INEGI tienen su fundamentación en su propia metodología.

Resultados

El cuadro 2 muestra el comportamiento de la autonomía financiera de los municipios del país relacionando sus ingresos propios con sus ingresos totales y aplicando la tipología descrita en el apartado anterior.

Se observa que hay una correlación muy clara entre el tamaño de los municipios y la proporción de sus ingresos propios; es decir, su autonomía se incrementa en los municipios metropolitanos al 62% en su punto más alto en el año 1994, en contraste con los rurales que llegaron a su máximo nivel de un 20% en el año de 1991. Para desagregar todavía más el análisis se considera que los ingresos propios se pueden desglosar en sus principales componentes, identificando al impuesto predial como uno de los más relevantes.

En el mismo cuadro se puede observar que la máxima recaudación correspondió a los municipios metropolitanos con un máximo de 21% en el 2007 y el mínimo a los municipios semirurales y rurales con un 3.5% de recaudación en 1992 y 1993, respectivamente.

CUADRO 2. AUTONOMÍA FINANCIERA MUNICIPAL EN MÉXICO (1989-2008). PORCENTAJE RESPECTO AL INGRESO TOTAL

Tipo de municipio	Ingresos propios		Impuesto predial	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Metropolitanos	36.4	62.3	10.0	21.0
Urbanos medio	26.4	49.1	7.1	13.0
Urbanos chicos	9.5	28.0	2.5	7.1
Semirurales	6.1	16.2	1.3	3.5
Rurales	2.9	19.8	0.8	3.5

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección de Estadísticas Económicas del INEGI. Finanzas públicas estatales y municipales de México (1989-2008)

De manera complementaria a estos resultados, y de acuerdo con el Censo Nacional de Gobiernos Municipales y Delegacionales, solamente 367 municipios recaudaron el 80% y más del impuesto predial programado para 2014, y 963 recaudaron menos del 40%, entre 41 y 80% se ubicaron 995 municipios. La autoridad que realizó el cobro del impuesto predial, en la mayoría de los casos, fue el gobierno municipal, fue el caso de 2,027 municipios.

En convenio con el gobierno del estado 221 y en 175 casos no se cobró el impuesto predial. Respecto a la recuperación de la cartera vencida en el cobro de este impuesto, 1,671 escasamente recuperaron el 20% de sus adeudos y solamente 377 municipios tienen página electrónica para que los usuarios puedan hacer este pago. De 2,442 municipios solamente 577 tuvieron programas de modernización catastral para actualizar el padrón, actualizar cartografía, sistemas de gestión catastral, equipamiento e infraestructura, adecuación de espacios físicos o mejoramiento de procesos catastrales. Los datos anteriores correspondientes a censos más recientes confirman los resultados obtenidos a través de la muestra.

Por lo que se refiere a los indicadores de gestión, de acuerdo con la Encuesta (INEGI, 2009) y Arellano (2011), destaca el déficit, sobre todo en municipios rurales y semirurales o mixtos, del 50 y 40%, respectivamente, en materia de actualización del catastro, que es la base para incrementar la recaudación del impuesto predial. En la misma forma destaca el rezago que tienen los ayuntamientos metropolitanos en materia de catastro (32 y 35%) en la actualización de los valores catastrales.

De acuerdo con el Censo Nacional de Gobiernos Municipales y Delegacionales 2016, el personal registrado en las instituciones municipales fue de 1'012,348, de los cuales 468,831 eran de confianza, 344,789 de base, 122,936 eventuales y 21,559 por honorarios. El nivel educativo de los funcionarios se ha mejorado en gran parte de las áreas administrativas, ya que más de la mitad tiene estudios de educación superior, en cambio en áreas como la seguridad y los servicios públicos la mayoría tiene educación básica y un porcentaje mejor educación media. En los municipios urbanos medios y pequeños, más del 80% tiene solamente primaria y en los metropolitanos alrededor del 71%.

Lo anterior muestra que hay áreas importantes de los servicios públicos municipales en donde existe un importante rezago y difícilmente en esas condiciones se podrían implementar sistemas de gestión como los que propone la NRP. La Administración por resultados en el ámbito municipal y, sobre todo, el presupuesto con base en resultados (PBR), impulsado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y por las entidades federativas en sus propios municipios. De acuerdo con el informe (SHCP, 2018), el promedio de avance en la implementación del PBR a nivel municipal alcanzó escasamente el 38.9% el promedio nacional. Sólo 10 municipios registraron un avance

alto, superior al 70%, y ocho alcanzaron el 60%, que se considera medio. El resto (la mayoría) se ubicó por abajo del 50% y las áreas más atendidas fueron el marco jurídico y la planeación, en contraste con la evaluación del gasto público que no superó el 20% de avance, ya que no hubo evidencia de que se involucrara la evaluación en la asignación presupuestal.

Conclusiones

De acuerdo con la revisión presentada, se puede concluir que el fortalecimiento de las haciendas públicas de los municipios en México de manera autónoma pasa por el incremento de sus ingresos propios, especialmente del impuesto predial, que es una de las fuentes de ingresos más relevantes.

La tipología presentada muestra que existe diferente desempeño financiero si se trata de municipios metropolitanos, urbanos o rurales, sobre todo en materia de actualización de su catastro, el cobro del impuesto predial y la recuperación de la cartera vencida. Lo anterior se debe en gran medida a las diferencias en sus instituciones, recursos humanos y sistemas administrativos, por lo cual es importante también implementar estrategias diferenciadas para mejorar su desempeño, ya que se presentan escenarios muy diversos.

Esta tipología deja en evidencia, también, que son los municipios urbanos y rurales en donde hay más rezago de capacitación de personal, sistemas normativos y, en general, mecanismos de gestión y presupuestación para un seguimiento riguroso y transparente, tanto de la recaudación como en la aplicación de sus recursos a través del manejo de sus programas.

Como se puede observar, la problemática de la hacienda municipal es sumamente amplia y compleja, por lo que se deberá seguir analizando en futuros trabajos tanto temas generales como algunas modificaciones pertinentes al Sistema Nacional de Coordinación Fiscal, como temas más particulares vinculados al buen desempeño de sus potestades tributarias y el cobro del impuesto predial.

Bibliografía

- Arellano, G. D.; Cabrero, M. E.; Montiel, C. y Aguilar, M. (2011), "Gobierno y administración pública municipal: Un panorama de fragilidad institucionalizada", en Cabrero, E. y Arellano, D. (coordinadores), *Los gobiernos municipales a debate. Un análisis de la institución municipal a través de la encuesta INEGI 2009* (pp. 29-116), México, CIDE.
- Arellano, G. D. (2004), "Nueva Gestión Pública: ¿Dónde está lo nuevo? Bases para el debate de la reforma administrativa", en Arellano, D. (coordinador), *Más allá de la reinención del gobierno: Fundamentos de*

- la Nueva Gestión Pública y presupuestos por resultados en América Latina* (pp. 13-47), México, Miguel A., Porrúa-CIDE.
- Astudillo M. M. (1999), *El federalismo y la coordinación impositiva en México*, México, UNAM-Porrúa.
- Cabrero, M. E. (1996), *Los dilemas de la modernización municipal: innovación en la gestión hacendaria municipal*, México, CIDE-Porrúa.
- Cabrero, E. y Orihuela, J. I. (2002), “Finanzas en municipios urbanos de México. Un análisis de los nuevos retos en la gestión de haciendas locales (1978-1998)”, México, *Estudios demográficos y urbanos*, 17, 175-208, de: <http://dx.doi.org/10.24201/edu.v17i1.1133>
- Díaz, M. y González R. (2011), *Autonomía financiera de los municipios en México 1989-2008. Global Conference on Business and Finance*, San José Costa Rica, 6(2), pp. 798-801, <https://www.theibfr.com/wp-content/uploads/2016/06/ISSN-1941-9589-V6-N2-2011-1.pdf>
- INEGI-Sedesol-Conapo (2000), *Encuesta nacional a presidentes municipales sobre desarrollo social*, México.
- INEGI (2016), “Censo nacional de gobiernos municipales y delegacionales 2015. Módulo 2: Administración pública municipal o delegacional. Sección IV: Catastro municipal y cobro predial”, *Panorama censal de los organismos operadores del agua en México* recuperado el 3 de julio de 2019 de: <https://www.inegi.org.mx/programas/cngmd/2017/default.html#Tabulados>
- Navarro, H. (2005), *Manual para la evaluación de impacto de proyectos y programas de lucha contra la pobreza*, Santiago de Chile, CEPAL/ILPES.
- Sampere, J. y Sobarzo, H. (1998), *Federalismo fiscal en México*, México, Colegio de México.
- SHCP (2018), *Informe sobre la situación de la implementación y operación del PBR-SED 2018*, México.

CAPÍTULO 11

ESTRATEGIA DE COMBATE A LA POBREZA EN SAN AGUSTÍN YATARENI, OAXACA, PARA PROMOVER SU DESARROLLO ECONÓMICO

Evelia Rojas Alarcón¹
Joás Gómez García²
Jhoana Méndez Ramírez³

Resumen

El presente proyecto pretende identificar las vías para el desarrollo económico de la localidad San Agustín Yatareni, Oaxaca, que es un municipio colindante con la ciudad capital del estado. En una primera etapa se desarrolló un diagnóstico donde se detectó la actividad productiva del municipio, la cual comparte la fabricación de ladrillo y loza que se vende a la industria de la construcción de la ciudad capital y, por otra parte, los habitantes continúan con la producción agrícola como práctica tradicional del lugar.

Una segunda etapa de la investigación pretende elaborar una estrategia de combate a la pobreza debido a que, con datos oficiales del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), el municipio registra los niveles más altos de marginación.

La situación del municipio es crítica debido, en primer lugar, a sus condiciones de marginación; en segundo lugar, a que la actividad industrial, que consiste en la fabricación de ladrillo que produce se obtiene con muy bajos salarios, lo que se mezcla con la alta contaminación que señala el instituto estatal de ecología.

La principal condición que se presenta en esta sociedad es la pobreza laboral, ya que los salarios se encuentran en niveles muy bajos, a la vez que la producción utiliza equipos que generan alta contaminación que se difunde hacia la región más cercana, que es la región del estado. El conflicto se

¹ Doctora en economía por el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Profesora e investigadora de tiempo completo del IPN. eve720819@hotmail.com

² Doctor en economía por el IPN. Profesor e investigador de tiempo completo en el mismo instituto. joasgomez@yahoo.com.mx

³ Maestra en ciencias por el IPN. Doctorante por el CINVESTAV.

resume en la necesidad de combatir la pobreza local para lo cual se requiere incrementar la venta de ladrillo y loza, lo que genera contaminación local.

Palabras clave: pobreza, microinnovación, competitividad sistémica, sustentabilidad.

Abstract

This project aims to identify the ways for the economic development of the town: San Agustín Yatareni, Oaxaca, which is a municipality adjoining the capital city of the state. In a first stage a diagnosis was developed where the productive activity of the municipality was detected, which shares the manufacture of brick and loza that is sold to the construction industry of the capital city and, on the other hand, the inhabitants continue with agricultural production as a traditional practice of the place.

A second stage of the research aims to develop a strategy to combat poverty because, with official data from the National Council for the Evaluation of Social Development Policy (Coneval), the municipality registers the highest levels of marginalization.

The situation of the municipality is critical due, first of all, to its conditions of marginalization; secondly, that the industrial activity, which consists of the manufacture of brick that it produces is obtained with very low wages, which is mixed with the high pollution indicated by the state institute of ecology.

The main condition in this society is labour poverty, as wages are at very low levels, while production uses high pollution-generating equipment that spreads to the nearest region, which is the region of the state. The conflict boils down to the need to combat local poverty, which requires increasing the sale of brick and loza, leading to local pollution.

Keywords: *poverty, microinnovation, systemic competitiveness, sustainability.*

Introducción

Este trabajo de investigación es un avance en el propósito de estudiar las vías para el desarrollo económico, iniciando por las zonas más pobres del país ubicadas en el sur sureste del territorio nacional.

El combate a la pobreza en México es una necesidad, no sólo por el impacto sobre el bienestar de los pueblos involucrados sino también por el volumen de recursos, anualmente asignados a fondo perdido, que no ha tenido impacto favorable a pesar de que este fenómeno afecta a más de la mitad

de la población nacional y los recursos destinados fueron creciendo hasta los últimos años.

Es necesario estudiar la pobreza en México para atender su solución, considerando que este fenómeno lacerante tiene muchos años de ser estudiado y atendido con diversos criterios, con resultados contrarios a lo esperado porque los indicadores oficiales son más grandes, así como los recursos fiscales involucrados.

San Agustín Yatareni es una comunidad colindante con la capital del estado de Oaxaca, con una población reconocida por su actividad económica destinada a la producción de ladrillo que abastece principalmente a su vecina, la capital del estado, con lo que su urbanización pudo avanzar durante los últimos años. No obstante, los indicadores oficiales de población, educación, vivienda, salud y los factores de pobreza multidimensional señalan que a pesar de ese intercambio económico, con la principal ciudad del estado, persiste la pobreza como lo muestran los índices más significativos. Por ejemplo, la población trabajadora aporta su trabajo a la industria ladrillera, prácticamente como única actividad que genera empleo, aunque con salarios muy limitados y algunos pobladores se dedican a la agricultura.

De acuerdo con el INEGI (2019), la población de este municipio es de 4,075 habitantes, de los cuales 3,798 están clasificados en condiciones de pobreza, 93.2% se encuentra en condiciones de pobreza moderada, pero según la misma fuente, 31.0% se encuentra en pobreza extrema.

Adicionalmente, la actividad ladrillera y la falta de una política de atención sustentable de la comunidad no cuenta con instrumentos normativos específicos para regular las emisiones de los hornos ladrilleros o de cerámica, según el Instituto Estatal de Ecología y Desarrollo Sustentable de Oaxaca (IEEDS, 2011).

Para la atención a los propósitos de desarrollo de la comunidad, este proyecto de investigación considera conveniente la aplicación de criterios provenientes de tres disciplinas para el combate a la pobreza, los cuales son:

1. Enfoque de la *competitividad sistémica*.
2. Enfoque de la *microinnovación*.
3. Enfoque de la *sustentabilidad*, además de una disciplina fundamental para mantener el nivel necesario y su adecuación sistémica a las condiciones de la población: la educación integral y vivienda.

La competitividad sistémica es un enfoque teórico desarrollado por el Instituto Alemán de Desarrollo (Esser *et al.*, 1996), quienes consideran que la competitividad, y por deducción, en este caso la pobreza, no es un problema sólo de los pobres sino de todo su entorno. Este enfoque considera cuatro niveles de análisis:

1. *Micro*. Hace referencia al agente económico fundamental, en el caso de este proyecto es la familia por individuo, el cual puede desarrollar actividades para salir de la pobreza, pero la solución no puede ser alcanzada con su esfuerzo individual sino que requiere de la participación del resto de los agentes económicos, que enseguida se comentarán. El agente económico micro requiere hacer lo necesario para aprovechar las condiciones de su entorno total.
2. *Meso*. Hace referencia, principalmente, a los elementos que están cerca del agente micro, pero cuyas funciones corresponden a la atención de la formulación y de la aplicación de políticas a cargo del estado, del municipio o del gobierno federal. Son aspectos que puede aprovechar el agente micro, pero no dependen totalmente de su actividad micro sino de programas y políticas de carácter social.
3. *Macro*. Considera el entorno económico y político en su alcance nacional donde existen normas generales de conducta individual, empresarial y social que rigen el comportamiento integral de la comunidad, por lo que el agente micro debe tomarlas en cuenta para normar su conducta.
4. *Meta*. Hace referencia a factores sociales y culturales que están más allá de la economía, que pueden ser ideológicos, religiosos, que son cambiantes y van normando la conducta del agente micro y que es necesario conocerlos para establecer las posibilidades o limitaciones del agente micro.

El segundo enfoque teórico de la microinnovación pretende establecer la estrategia de producción que puede aprovechar San Agustín Yatareni para reactivar la economía local, considerando que la actividad económica, al nivel de empresa micro, mediana o grande, considera siete elementos que permitirán alcanzar el éxito en los mercados y lograr el intercambio de productos generando riqueza. Estos elementos se refieren a:

1. La búsqueda de oportunidades en los mercados para detectar qué ventajas puede aprovechar el empresario o productor.
2. Si se requiere un invento inspirado por el empresario emprendedor, el cual podrá ser desarrollado y puesto en los mercados para ser intercambiado por bienes de valor equivalentes.
3. Este empresario emprendedor requiere construir un prototipo que sea el testigo fiel de las características que adoptará el mercado final en los mercados.
4. El empresario deberá elaborar un proyecto de inversión y un plan de negocios.
5. Para ingresar a la fase productiva, esta etapa constituye la parte más sensible del enfoque de microinnovación debido a que ésta no es una labor sólo atribuible al empresario sino que en ella participan financieros que deberán comprometerse con el proyecto, sin intervenir en las partes fundamentales.

6. Una vez cumplidos los puntos anteriores y después de tener resuelto el problema del financiamiento se requiere la construcción industrial, donde ya deberán estar asegurados los mercados y los procedimientos en la mercadotecnia en general.
7. Finalmente está la etapa de mercadotecnia donde se deberá asegurar la permanencia en los mercados y el posible crecimiento empresarial.

El tercer enfoque de la sustentabilidad consiste en prever que las actividades que adopte el municipio permitan la conservación de los recursos y su permanencia de la generación de estructuras. Este es un aspecto de gran importancia para la comunidad, porque en ocasiones pueden recibirse inversiones que en principio beneficien a la comunidad, pero que en su desarrollo acaban con los recursos y el resultado final es diferente a lo que se buscaba inicialmente. Por lo tanto, se destaca la conveniencia de estudiar con cuidado las decisiones que la comunidad tome para su progreso.

La metodología utilizada en la investigación fue de carácter cualitativo, se aplicaron entrevistas semiestructuradas que se aplicaron considerando los principios del método Delfos, que aprovecha la experiencia de los expertos de la comunidad para obtener información sobre las características de la evolución de la comunidad y sus expectativas, así como de los elementos que podrían ser utilizados para su desarrollo. Por lo tanto, el primer paso fue determinar las características de la población en cuanto a su organización productiva y disponibilidad de recursos y en una segunda etapa se elaboró el instrumento para la obtención de datos y validar la hipótesis planteada.

Finalmente, en una tercera etapa se aplicaron entrevistas para confirmar si los planteamientos señalados por los entrevistados tenían congruencia entre sí, lo que sirvió para establecer el diagnóstico socioeconómico de San Agustín Yatareni a partir de los resultados obtenidos con los instrumentos que fueron utilizados.

Con base en lo anterior, se constató el supuesto de que en la localidad existen áreas de oportunidad para la producción de bienes, sobre todo al contar con mercados semiurbanos por la cercanía con la capital del estado. Por lo tanto, la última etapa debe ser la construcción de alternativas de estrategia para la producción de bienes derivados de aquellos bienes existentes dentro de la comunidad y que a la fecha no han sido aprovechados, lo cual requiere la participación del gobierno municipal y de la comunidad estudiada, para lograr consensos y superar la dependencia de la monoproducción de ladrillos y cerámica. Esta será la etapa más importante del proyecto porque requiere la inclusión de la población para que participe en el proceso de producción. De esta manera, será la población quien proponga iniciativas y alternativas para su desarrollo.

Planteamiento del problema

El problema que se pretende atender con esta investigación es la generación de estrategias para utilizar los recursos existentes en la comunidad y que no han sido aprovechados por diversas razones. Esta población es clasificada por el INEGI (2019) como una comunidad relativamente pequeña, que es afectada por la carencia de servicios de salud, educación, alimentos, entre otros conceptos que son los suficientes para considerar a la población como marginada.

Por ejemplo, el tamaño de la población total de Yatareni es de 4,075 habitantes que representan el 0.1% con respecto a la población total del estado de Oaxaca, de las cuales 93.2%, es decir 3,798 personas se ubican en el nivel de pobreza; el 62.2% está en pobreza moderada (2,534), y el 31.0% en pobreza extrema (1,264 personas), como se observa en la tabla 1.

TABLA 1. INDICADORES DE POBREZA DEL MUNICIPIO DE SAN AGUSTÍN YATARENI, OAXACA

Localidad	Población	Porcentaje
Estado de Oaxaca	3'976,297	100
Municipio de Yatareni	4,075	0.1
Población con pobreza	3,798	93.2
Población con pobreza moderada	2,534	62.2
Población con pobreza extrema	1,264	31.0

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2019) y DIGEPO (2015).

Adicionalmente, otros entornos relacionados con la pobreza en esta comunidad reflejan las circunstancias y los retos que requieren ser resueltos, considerando la pobreza multidimensional (véase la tabla 2).

TABLA 2. INDICADORES DE POBREZA MULTIDIMENSIONAL DEL MUNICIPIO DE SAN AGUSTÍN YATARENI, OAXACA

	Porcentaje
Población con rezago educativo	32.5
Población sin acceso a servicios de salud	58.6
Población que habitan viviendas de mala calidad	36.9
Población que no cuenta con niveles mínimos de alimentación	16.0

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2019) y DIGEPO (2015).

Estos datos, tomados en conjunto, pueden ser considerados una fotografía estadística de la pobreza en la población de San Agustín Yatareni, Oaxaca.

No obstante lo anterior, el análisis de la pobreza en este municipio debe considerar aspectos que han permanecido como factores de pobreza por las prácticas productivas causadas en su entorno, por ejemplo, la producción de ladrillos que utiliza hornos y que por esas prácticas ha generado contaminación, de acuerdo con el IEEDS (2011), que ha establecido lineamientos muy puntuales para superar este problema, como:

- Utilizar el horno sólo en un horario (9:00 a 12:00 horas), ya que las condiciones del viento colaboran en la dispersión del humo.
- La prohibición en el uso de neumáticos para el inicio de la combustión debido a que este proceso provoca afecciones en la salud del sistema respiratorio.

Debe señalarse que esta problemática, relacionada con cuestiones de contaminación atmosférica, no son sólo privativas de esta comunidad sino que tiene un carácter al nivel nacional, pues se pueden encontrar ejemplos notables en la frontera del país, en las zonas urbanas industriales marginadas, en polos de desarrollo nacional como Monterrey, Tijuana, Torreón, Querétaro, Estado de México, entre otras.

Conviene señalar que, con base en el avance tecnológico en la producción de estos insumos, en el nivel nacional permanecen y permanecerán aún estas prácticas, pues de acuerdo con la Secretaría del Medio ambiente y Recursos Naturales (Semarnat), en México podrían existir hasta 20 mil hornos para la producción de este insumo artesanal, se calcula que tan sólo en el estado de Querétaro se asientan alrededor de 600 productoras artesanales de ladrillos.

Mientras que en el caso de la comunidad en estudio tiene registrado 71 hornos ladrilleros que representan el 20% de los detectados en todo el estado, por lo cual este estudio de caso será muy significativo en el combate a este problema (IEEDS, 2011).

La producción artesanal de ladrillo es una actividad económica importante en todo el país, por suministrar uno de los insumos clave en la industria de la construcción, aun cuando existen otras alternativas de materiales, el ladrillo continúa como la principal opción para construir en la mayoría de las viviendas de interés social, interés medio, residencial y otros desarrollos habitacionales.

Sin embargo, la contaminación provocada por el humo de los hornos de las ladrilleras ubicadas en los Valles Centrales es un problema que las autoridades federales, estatales y municipales no han podido solucionar desde hace muchos años; sólo se han anunciado buenas intenciones, como: apoyos

para la modernización de los hornos, aplicación de la ley, prohibición de la quema de llantas y, en el caso más drástico, clausura de las empresas si así lo amerita.

En Oaxaca recientemente comenzó a aplicarse la reglamentación de la contaminación ambiental, de acuerdo con el artículo 88 de la Ley de Equilibrio Ecológico del Estado de Oaxaca, los ayuntamientos tienen la obligación de vigilar y controlar las emisiones contaminantes, pero al no existir una obligatoriedad para acatar las normas, esto ha conllevado a un deterioro del medio ambiente: la falta de filtros; la carencia de un sistema de control de emisiones de los autobuses, de los automóviles; de los hornos de cerámica y ladrilleras, se tiene un alto índice de contaminación. En Oaxaca las ladrilleras aportan 3% de contaminación, mientras que los automóviles propician el 97% de la misma (IEEDS, 2011).

Lo peor es que a nivel nacional no se cuenta con instrumentos normativos específicos para regular las emisiones de los hornos ladrilleros o de cerámica, como sucede con los automóviles; dada la contaminación que generan, resulta necesaria esta regulación.

Justificación

El problema de las ladrilleras no es un tema sólo de San Agustín Yatareni, es un caso de alcance nacional dado que este fenómeno cubre a prácticamente todo el territorio nacional, como lo señalan las cifras de la Semarnat, donde se señala que en el país podrían existir hasta 20 mil hornos, donde se deduce que el caso de San Agustín Yatareni es de un nivel que implica la urgente regulación de las emisiones, ya que sólo este municipio representa el 20% de este tipo en el estado de Oaxaca.

De aquí la importancia para atender este caso que pueda aportar ideas y soluciones para el caso nacional. Esto justifica la atención a este municipio, que representa el paradigma de la industria ladrillera en el entorno del desarrollo municipal.

Una segunda parte, que justifica la atención de este fenómeno, es el conflicto entre una producción ladrillera que representa la principal actividad económica local y un malestar a las comunidades de la región. Esto significa que la eliminación de la industria ladrillera conduciría a una regulación del empleo y, consecuentemente, el agravamiento de las condiciones de la pobreza local y, por otra parte, si se conserva la forma extractiva de riqueza en el sector de la construcción, que puede identificarse como pobreza laboral, el impacto social por contaminación ambiental es de grave proporciones.

Todo lo anteriormente señalado justifica el estudio para el combate a la pobreza en San Agustín Yatareni.

Objetivo

El objetivo de este trabajo de investigación es establecer una estrategia a partir de un diagnóstico previo las actividades económicas que puede utilizar la comunidad y que no ha aprovechado hasta el momento.

Hipótesis

Dado que San Agustín Yatareni es un municipio considerado oficialmente bajo condiciones de marginalidad y dedicado a la producción de ladrillo, así como a la agricultura tradicional, la solución a su situación de pobreza puede manejarse mediante una estrategia, si se ofrecen actividades alternativas de producción puede superar la forma de sobrevivir y alcanzar un desarrollo económico.

Diagnóstico de la primera etapa

De acuerdo con el marco teórico del enfoque sistémico, San Agustín Yatareni presenta las siguientes características:

- *Nivel micro.* Está conformado básicamente por el comportamiento de las unidades empresariales, según las corrientes económicas tradicionales, en particular por la microeconomía, la cual, por su misión, se dedica a estudiar la organización de los factores productivos, para generar bienes que satisfacen necesidades expresadas en los mercados, donde se intercambian por otros bienes equivalentes con el grupo de consumidores, concretando así el concepto de valor y dando sentido al concepto de economía y, en particular, del crecimiento económico debido a que el oferente recibe valores mayores a los que él asigna a la producción de los bienes intercambiados, en tanto que el consumidor obtiene el bien específico y adecuado a sus gustos y preferencias, lo cual significa la satisfacción de sus necesidades y, por lo tanto, es un valor creado, intercambiado y consumido en la sociedad. Una de las características que se asocian con este nivel y que fortalecen su presencia en los mercados, y por lo tanto aumentan la riqueza social, es la capacidad de gestión de los empresarios, quienes por sí mismos desarrollan esas capacidades, o pagan a especialistas a cambio de ellas o las adaptan del medio ambiente, eligiendo caminos y decisiones donde aumentan su éxito empresarial.

Para el proyecto que es objeto de esta investigación no existe el nivel micro que se refiere al ámbito de las empresas, aunque, en la comunidad se observan varios negocios que sólo son comercios de productos básicos.

- *Nivel meso*. Se refiere a la formulación y aplicación de políticas muy definidas y específicas a cargo del estado, de tal manera que generen un entorno que favorezca el desarrollo de las empresas (Sánchez, 2009). A este respecto, Messner subrayó la importancia de aquellos factores que van más allá de las propias empresas al indicar que “el Estado y los actores económicos desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje al nivel de la sociedad” (Messner, 1996).

En el mismo sentido, no existe el nivel meso porque el municipio no cuenta con recursos, excepto por las ayudas que eventualmente reciben de los programas a nivel estatal y federal que normalmente se quedan al nivel de las familias, obedeciendo a su carácter promocional, de género o pobreza, pero no están relacionadas con empresas productoras.

- *Nivel macro*. Este nivel se da a escala regional o país como conjunto, y se refiere a la existencia de un entorno económico y político estable (Sánchez, 2009). En este nivel intervienen conceptos como las políticas presupuestaria, monetaria, fiscal, cambiaria, comercial, y de competencia (García, 2015), también se refiere al monto de los bienes o servicios producidos, el nivel de empleo y la balanza de pagos (Sánchez, 2009), se trata, en general, de variables agregadas, es decir, de aquellas que hacen referencia a la economía como un todo.

Tampoco existe el nivel macro en San Agustín Yatareni, pues han sido impulsados otros estados como Puebla, que se coloca como la principal zona ladrillera con 2,811 unidades, contra 262 que hay en Oaxaca y 71 unidades particularmente en San Agustín Yatareni.

- *Nivel meta*. El nivel meta examina factores sociales y socioculturales, expresa las relaciones entre los actores sociales y estratégicos como las escalas de valores, patrones básicos de organización política, jurídica y económica, capacidad estratégica y política (García, 2015), “tales como la capacidad de una sociedad para lograr la integración social y alcanzar un consenso sobre el rumbo de las transformaciones necesarias” (Messner, 1996).

San Agustín Yatareni, a nivel meta, tiene un rezago de escolaridad muy alto, pues apenas el 32.5% del total de la población tiene como grado máximo de estudios la primaria. Su organización política está en el presidente municipal y el cabildo, personas con el mismo nivel de preparación que el resto de los habitantes de la comunidad.

La revisión de literatura que se realizó para el estudio de la sustentabilidad considera la teoría del multilateralismo, la teoría del regionalismo y la teoría de la gobernanza. Cada uno explica los modelos de sustentabilidad local, entendida como una alianza estratégica entre gobernantes y gobernados con respecto a políticas de micro-financiamiento y cooperativismo solidario (García, Carreón y Hernández, 2016).

De acuerdo con las condiciones ambientales en San Agustín Yatareni, Oaxaca, se ha dicho que la sustentabilidad es lograr que la sociedad realice actividades que sean amigables con los recursos en el largo plazo. El enfoque multilateralista explica las relaciones económicas y los intercambios comerciales entre los países desarrollados y las economías dependientes. Desde esta perspectiva, y en el desarrollo de la sustentabilidad local, es claro que el ajuste de las políticas municipales, a partir de la celebración de acuerdos internacionales, impactan en la aplicación de las leyes de forma estricta, en la reducción de contaminantes para el cumplimiento de las normas nacionales (Bustos y Flores, 2014).

Dado lo anterior, las políticas de fomento para la sustentabilidad por parte de las autoridades Federales son cruciales en el caso de San Agustín Yatareni, pues el multilateralismo global y el regionalismo nacional parecen afectar al desarrollo municipal.

La teoría de la gobernanza no sólo explica el proceso de concertación sino que, además, ofrece un panorama de consenso en torno a los factores que impulsarían lo local, explica el modo en el que los actores políticos y sociales establecen una negociación y acuerdos, ya no ante la disponibilidad de recursos ni ante la formación profesional del capital humano o el proteccionismo estatal sino a partir de los usos y costumbres locales, las normas y los valores comunitarios (Carreón *et al.*, 2016).

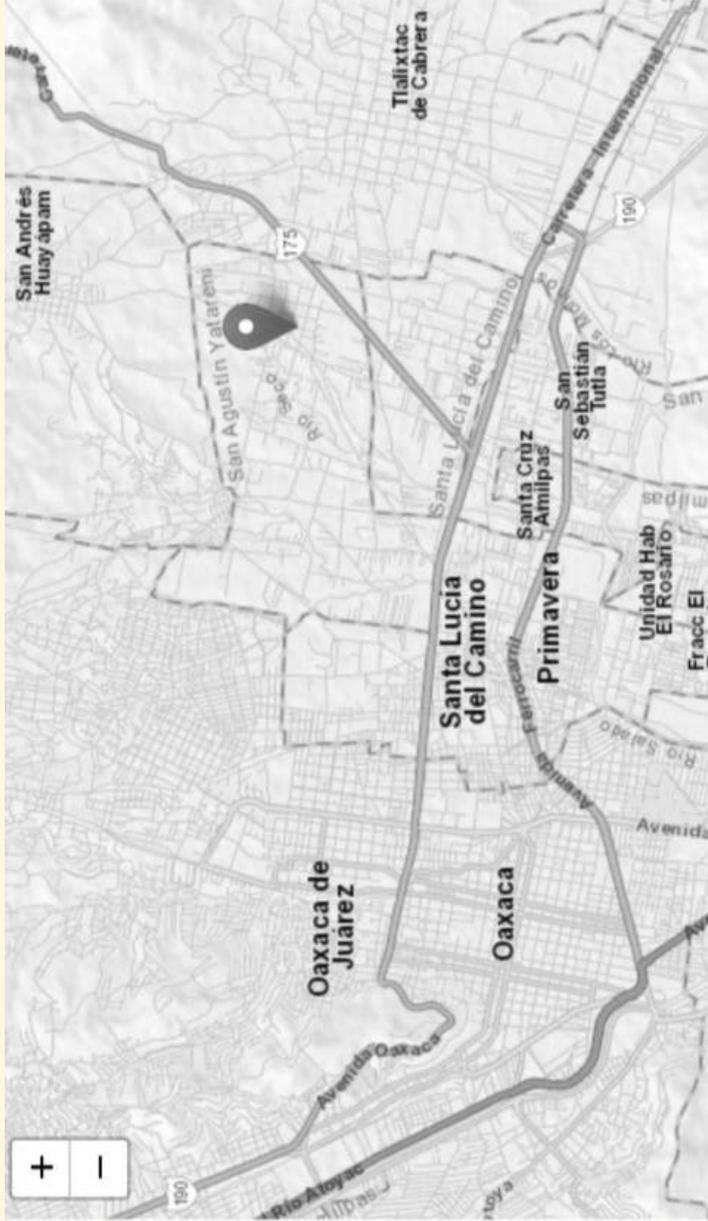
Se dice que, de esta manera, la sustentabilidad no dependerá de los recursos financieros, humanos o políticos sino de la participación de las comunidades por el bien común. Para este caso de estudio, de San Agustín Yatareni, el reto es encontrar alternativas a la producción de ladrillos que permitan la generación de empleo, de ingresos, de crecimiento y sustentabilidad municipal.

Finalmente, bajo el enfoque teórico de la microinnovación, se pretende establecer la estrategia de producción que requiere San Agustín Yatareni para reactivar la economía local bajo un esquema sustentable. La razón por la que se utiliza este enfoque es porque se está totalmente convencido que lo que genera riqueza en una sociedad es el intercambio, si los habitantes de San Agustín Yatareni no tienen oportunidad de producir algo más que ladrillos y si esta actividad, por cuestiones de competencia y contaminación, se está acabando, entonces es evidente que la población no tendrá otro camino que emigrar hacia otras comunidades, estados o países, generando un problema social de mayor magnitud, que será de todos atenderlo.

Es evidente, después de leer el diagnóstico, que en San Agustín Yatareni no cuenta con los elementos para la primera etapa de la microinnovación: que es la búsqueda de oportunidades y, por lo tanto, ni para las subsecuentes. Pero también es evidente que debe ser a partir de lo que el lugar ofrece. A continuación se hace una breve descripción del municipio.

El Municipio se localiza en la parte central del estado de Oaxaca, en la región de los Valles Centrales, pertenece al distrito del centro. Se encuentra a 1,600 metros sobre el nivel del mar, limita al norte con San Andrés Huayapam, al sur con Santa Lucía del Camino (otra comunidad ladrillera), y con San Sebastián Tutla, como se observa en la figura 1.

FIGURA 1. SAN AGUSTÍN YATARENI



Fuente: *Municipios de México*, consultado el 15 de agosto de 2019, disponible en: <https://www.los-municipios.mx/>

La superficie total del municipio es de 6.42 km². El terreno en el que se ubica la población es un llano, sobre una de las planicies de los Valles Centrales, hay pequeñas lomas de corta elevación que proceden de Huayapam perdiéndose en los terrenos de este municipio. La superficie es regada por uno de los afluentes del Río Atoyac, y el clima es totalmente templado con lluvias en verano.

La vegetación es muy escasa, la existente es, en su mayoría, plantas semidesérticas y un chaparral bajo en el que predomina el mezquite y el caguaste. La fauna la conforma la ardilla roja, la rata de campo, el tlacuache y el zopilote.

El suelo es altamente arcilloso, de allí que se dediquen a la producción de ladrillo, su utilización agrícola es muy extensa, variada y productiva, son casi siempre fértiles, pero su dureza dificulta la labranza y, con frecuencia, presenta problemas de inundación y drenaje.

Metodología

El método que se utilizó fue el cualitativo, es decir, se aplicaron entrevistas de tipo semiestructurado, con visitas autorizadas a los lugareños, cada entrevista tuvo una duración aproximada de una hora.

Como ya se mencionó, el proyecto de investigación se realizó en tres etapas:

1. Definir las características de la población y describir la forma en que está organizada productivamente a través del enfoque de la competitividad sistémica, mismo que permitió redactar el diagnóstico.
2. Se diseñó el instrumento para la obtención de datos y validar la hipótesis planteada.

Instrumento:

- Aparte de la producción de ladrillo, ¿qué otras actividades son las más importantes en la región?
 - ¿Qué tipo de empresas se han establecido en los últimos años en esta región?
 - ¿Cómo considera usted el nivel de educación en este municipio?
 - ¿Cuál es el efecto de la migración de jóvenes que buscan trabajo?
 - ¿Qué tanto turismo recibe el municipio?
3. Se aplicaron entrevistas para identificar las alternativas de producción en Yatareni y definir la estrategia de desarrollo.

La estrategia está en construcción, entre las alternativas que se consideran viables están:

- Una mejora en el transporte en el municipio y hacia fuera de éste, pues los lugareños utilizan mototaxis (véase figura 2), podría ampliarse el servicio después de las seis de la tarde, lo que generaría mayor ingreso a los que ya realizan el servicio o para los que desee atender el turno de la noche, en una ruta que considere un mejor transporte y con mayor capacidad, pues los mototaxis sólo transportan a tres personas como máximo.

FIGURA 2. MOTOTAXI EN SAN AGUSTÍ YATARENI



Fuente: Elaboración propia.

- Modernizar al sistema de mercados para promover que los habitantes de Yatareni consuman localmente, sin tener que desplazarse a Santa Lucía o a la capital, esto propiciaría que los inversionistas miren hacia el abasto de mercancías, mejorando las condiciones del comercio local y haciendo más eficiente el uso de su tiempo de los lugareños (véase figura 3).

FIGURA 3. COMERCIO EN SAN AGUSTÍN YATARENI



Fuente: Elaboración propia.

Conclusión

Este trabajo de investigación concluye que se cumplió con el objetivo de establecer una estrategia a partir de un diagnóstico. Independientemente de las condiciones particulares de cada comunidad, el método aquí presentado intenta tener un alcance de integralidad para dejar a la comunidad involucrada la posibilidad de incorporar los elementos necesarios para su desarrollo económico.

Bibliografía

- Bueno Castellanos, Carmen (2014), *Empresas locales en los circuitos globales de reproducción e innovación*, México.
- Bustos, J. M. y Flores, L. M. (2014), “Psicología ambiental, educación y sustentabilidad”, en J. M., Bustos y Flores, L. M. (coord.), *Psicología ambiental, análisis de barreras y facilidades psicosociales para la sustentabilidad* (pp. 15-46), México: UNAM-FES Zaragoza.
- Carreón, J.; García, C.; Vilchis, F. J.; Martínez, J. y Sánchez, R. (2016), “Confiabilidad y validez de un instrumento que mide siete dimensiones de la percepción de seguridad en una universidad pública”, *Pensando Psicología*, 12 (20), 65-76 DOI: 10.16925/pe.v12i20.1564
- Carreón, J.; García, C. y Hernández, J. (2017), “Las situaciones hídricas, los estilos de vida en las zonas urbanas periféricas y las luchas por el agua”, en M. E. Alvarado (coord.), *Experiencias universitarias de los movimientos sociales y la acción colectiva. Una mirada al pasado y al futuro desde el presente* (pp. 105-128), México: UNAM-CEIICH.
- García, A. G. (2015), “El concepto de competitividad sistémica”, *Revista Universidad de Sonora*, 29-31.
- García, C.; Carreón, J. y Hernández, J. (2016), “Gobernanza de la seguridad pública a partir de la identidad y percepción de riesgos establecidos en la agenda ciudadana por los medios de comunicación”, *Rumbos de Trabajo Social*, 11 (13), pp. 103-116.
- COMIMSA (2012), *Diagnóstico Nacional del sector ladrillero. Corporación mexicana de investigación en materiales S.A. de C.V.*, Coneval (2010).
- DIGEPO (2015), “Libro demográfico”, recuperado de: [http://www.digepo.oaxaca.gob.mx/recursos/info_pdf/San Agustín Yatareni.pdf](http://www.digepo.oaxaca.gob.mx/recursos/info_pdf/San_Agustín_Yatareni.pdf)
- Esser, K.; Hillebrand, W.; Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1996), “Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política”, Santiago de Chile, *Revista de la CEPAL*, número 59, pp. 39-44.
- IEEDS (2011), Ley del Instituto Estatal de Ecología y Desarrollo Sustentable –antes Ley que Crea el Instituto Estatal–, publicados el 22 de junio de 1996 y el 3 de marzo del 2011, disposición publicada en *Legislación*

- Estatad Actualizada, Oaxaca*. VLEX-575253878, recuperado de: <https://legislacion.vlex.com.mx> › *Legislación Estatal Actualizada* › *Oaxaca*
- INEGI (2019), “Catálogo de localidades” (PDF), recuperado de: <http://www.microrregiones.gob.mx/catloc/contenido.aspx?refnac=200870001>
- INAFED, recuperado de: www.inafed.gob.mx/work/enciclopedia/EMM20oaxaca/municipios/20087a.html
- Messner, D. (1996), *Latinoamérica Hacia la Economía Mundial: Condiciones Para el Desarrollo la “Competitividad Sistémica”*, Duisburg: Instituto Paz y Desarrollo de Duisburg.
- Sánchez, G. (2009), *Competitividad regional de las empresas manufactureras en México*, México: UNAM.

CAPÍTULO 12

INCIDENCIA DE LA ESTRUCTURA TRIBUTARIA EN LAS FINANZAS DE LAS PYMES DE PASTO, COLOMBIA. GERENCIAR ES FAVORECER RESULTADOS

Arturo Delgado Bolívar¹
Víctor Hugo López Díaz²
Ivannia Lilet Mayag Chud³

Resumen

La carga tributaria actualmente es un tema que involucra a todo tipo de organización, en el transcurso de los años se ha incrementado debido a los cambios originados en reformas tributarias, afectando las finanzas de las organizaciones, interfiriendo en la permanencia y rentabilidad económica y social, por ello se considera de gran importancia analizar el estado tributario de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) de la ciudad de Pasto y su incidencia en la estructura financiera.

El presente artículo, como resultado de la investigación titulada: “Incidencia de la gerencia tributaria en la estructura financiera de las Pymes de Pasto, Colombia”, tiene en cuenta subsectores comerciales como: prendas de vestir, muebles y electrodomésticos, víveres y abarrotes, repuestos automotores y droguerías, los cuales encuentran en la gerencia tributaria un instrumento clave en la toma de decisiones relacionadas con el cumplimiento formal y sustancial de las obligaciones establecidas en el modelo fiscal.

¹ Economista por la Universidad Nariño. Docente investigador de posgrados de la Universidad Mariana. barturo@umariana.edu.co

² Economista por la Universidad Nariño. Especialista en docencia universitaria. Especialista en gerencia financiera. Magister en gestión empresarial. Docente investigador de posgrados de la Universidad Mariana. vlopez@umariana.edu.co

³ Magister en tributación y política fiscal de la Universidad de Medellín (Medellín, Colombia. 2016). Contador público de la Universidad Mariana (Pasto, Colombia 2007). Docente investigador de posgrados de la Universidad Mariana. Ivannialilet@gmail.com

El objetivo del artículo se centra en el impacto de la estructura tributaria en las finanzas de las Pymes de la ciudad de Pasto, con la investigación se logró reconocer los bajos niveles de planeación tributaria y financiera, de ahí la necesidad de la planeación, organización, ejecución, dirección, control y evaluación de los tributos como un proceso que posibilita la mejora continua en la estructura financiera, trazando el éxito de un verdadero quehacer tributario y de un estilo gerencial acertado por parte de las empresas.

Palabras clave: incidencia tributaria, finanzas, empresas, estructura financiera.

Abstract

The tax burden is currently an issue involving all types of organization, over the years it has increased due to changes in tax reforms, affecting the finances of organizations, interfering in the economic and social permanence and profitability, so it is considered of great importance to analyze the tax status of small and medium-sized enterprises (SMEs) of the city of Pasto and their impact on the financial structure.

This article, as a result of the research entitled: "Impact of tax management on the financial structure of SMEs in Pasto, Colombia", takes into account commercial subsectors such as: clothing, furniture and appliances, food and groceries, automotive spare parts and drugstores, which find in tax management a key instrument in decision-making related to the formal and substantial compliance with the obligations established in the tax model.

The objective of the article focuses on the impact of the tax structure on the finances of SMEs in the city of Pasto, with the research being able to recognize the low levels of tax and financial planning, hence the need for the planning, organization, execution, management, control and evaluation of taxes as a process that enables continuous improvement in the financial structure, tracing the success of a real tax work and a successful management style on the part of companies.

Keywords: tax incidence, finance, companies, financial structure.

Introducción

El proyecto se desarrolló a partir del estudio denominado *Incidencia de la gerencia tributaria en la estructura financiera de las Pymes en Pasto, Colombia*, en los subsectores comerciales de prendas de vestir, muebles y electrodomésticos, víveres y abarrotes, repuestos automotores y droguerías. Este proyecto de investigación es de tipo profesoral, liderado por los docentes

Bolívar Arturo Delgado, Ivannia Mayag Chud y Víctor Hugo López Díaz, con apoyo de los estudiantes coinvestigadores, María Bernardita Chamorro Tovar Aura Zoraida Fernández Izquierdo Bladimir Andrés Lucero Luna, Sonia Maribel Fajardo Muñoz Alexandra Ximena Ortiz Martínez, María del Pilar Cháves Ortiz y Jorge Eduardo Villacres González, Gerardo Claret Torres Mesías, Álvaro Arciniegas, José Alberto Sotelo Paz, Gabriel Hernán Huertas Coral, Ricardo Lennin Ortiz Narváez y Viviana Milena Solarte Solarte.

Se conoce que la carga tributaria de las empresas en el transcurso de los años se ha ido incrementando con los cambios en las reformas tributarias, de tal forma que afecta las finanzas de las organizaciones, interfiriendo en la permanencia de las mismas, por ello se considera de gran importancia analizar el estado tributario de las empresas en mención en el municipio de Pasto, con el fin de identificar la situación financiera.

Por lo anterior, se parte de una perspectiva de planeación, a partir del análisis de datos financieros y contables, con el fin de prever situaciones futuras y determinar planes estratégicos que permitan optimizar el manejo tributario y así contrarrestar el impacto que éste genera en la estructura financiera de las Pymes pertenecientes al sector comercial. Es así que la gerencia tributaria contribuye al desarrollo empresarial y se constituye en una herramienta de aprovechamiento de recursos económicos que en las pequeñas y medianas empresas comerciales no está siendo aprovechada.

Para los directivos de las empresas analizadas prima la experiencia y tienen en cuenta las técnicas y la antigüedad en el desarrollo empresarial, y esto, para ellos, tiene más importancia que el tema de impuestos y su afectación financiera. Se concluye, entonces, que las empresas en mención no realizan planeación financiera ni tributaria, la cual evitará sanciones que pueden debilitar a las empresas y con ello disminuir sus capacidades y recursos para la gestión empresarial y su desarrollo, afectando de manera importante la estabilidad de las Pymes en el mercado, evitando una economía improductiva y permitiéndoles la optimización en el manejo de impuestos a través de la utilización de opciones legales que proporcionan el desarrollo de una empresa.

Este estudio permite un progreso regional puesto que se presentan los posibles riesgos tributarios que surgen en las organizaciones, las soluciones legales que podrían aplicarse en el quehacer operativo. Además, conocer estos factores que pueden afectar la estructura financiera de las empresas ocasionando que se vuelvan menos rentables, con recursos limitados y menos competitivas ante el mercado.

Planteamiento del problema

Hoy por hoy las Pymes comerciales colombianas deben cumplir con una carga fiscal demasiado alta tras la llegada y adaptación de las reformas tributaria

(Ley 1314 de 2018). Los compromisos fiscales y la realidad de un sistema de tributación inestable y ambiguo conllevan a pensar no sólo en el cumplimiento de las obligaciones formales y sustanciales por parte de los contribuyentes, sino también en los esfuerzos que se están adelantando en pro de equilibrar el enfoque actual de la gestión tributaria.

En efecto, ante un esquema de tributación nacional erosionado por fenómenos tan catastróficos como la corrupción y la evasión fiscal (50 billones COP a 2018), resulta necesario referirse a los efectos desatados sobre el crecimiento económico del país. Por una parte, se está sometido a un código impositivo complejo e ineficiente en materia de recaudo, que no garantiza la sostenibilidad fiscal a largo plazo y que no concuerda en líneas generales, con sus objetivos básicos: eficiencia, equidad y progresividad. Además, los errados procesos políticos y legislativos dejan al descubierto conflictos que están vinculados con la existencia de gravámenes altamente distorsionantes, baja productividad, así como excesivo número e importancia de los privilegios tributarios.

El aspecto más preocupante del modelo fiscal actual lo constituye la baja cultura tributaria que impera en el territorio nacional. Según una publicación del periódico *El Tiempo*: “El ciudadano colombiano ha sido por tradición poco cumplidor de sus obligaciones tributarias, en Colombia no existe esta cultura, ni tampoco conciencia clara sobre el daño que produce el contrabando o la evasión aduanera” (Cultura Tributaria y Aduanera, 2.014). Lo anterior proporciona una respuesta, en cierto modo, al comportamiento asumido por muchos empresarios o ciudadanos quienes consideran que resulta más rentable no tributar, no declarar lo realmente recaudado o simplemente no reportar al Estado ningún tipo de transacción que estos realicen, bien sea por el desconocimiento de la ley o por el hecho de evadir los impuestos.

Así, no es raro encontrar que muchas empresas agrupadas en esta categoría conciben, de forma inequívoca, el quehacer tributario, limitándolo a ser visto como un modelo básico de evasión fiscal, en el que reducir estos pagos es, en últimas, el propósito inalienable para el cual existe, pero la verdad es que la gerencia tributaria es y será un elemento clave que proporciona seguridad y confiabilidad a la empresa frente a la presentación y pago de su carga impositiva.

Frente a este escenario surge la interrogante: ¿cómo incide la gerencia tributaria en la estructura financiera de las Pymes del sector comercial en San Juan de Pasto (2015-2017)?

La investigación que dio origen al presente artículo se planteó como objetivo general: analizar la incidencia de la gerencia tributaria en la estructura financiera de las Pymes del sector comercial de San Juan de Pasto. Y como objetivos específicos:

- Diagnosticar el estado tributario de las Pymes del sector comercial en San Juan de Pasto a 2015- 2017.
- Realizar la planeación tributaria y financiera de las pymes del sector comercial en San Juan de Pasto.
- Proponer un modelo de gerencia tributaria para las Pymes del sector comercial de San Juan Pasto.

Justificación

Un estudio investigativo enfocado en la gestión tributaria de las Pymes comerciales de la ciudad de San Juan de Pasto se convertiría en una herramienta importante a la hora de fijar precedentes sobre la situación actual que las incluye, y más si se tiene en cuenta que en el contexto de la investigación no se identifican propuestas exploratorias de este tipo que contribuyan a referenciar y a descifrar los diferentes problemas del sistema fiscal colombiano.

Es conveniente propiciar cambios en algunos criterios administrativos y financieros que faciliten concebir que el estilo gerencial de las organizaciones actuales debe suponer la importancia de la gestión tributaria desde la óptica misma del bienestar y el desarrollo de la empresa, propendiendo por fortalecer su estructura organizacional con profesionales idóneos, éticos y competentes para alcanzar un buen desempeño ocupacional en el manejo de los tributos.

Los resultados obtenidos y su propuesta es un aporte innovador a la gerencia tributaria de las organizaciones, el cual se convierte en una herramienta fundamental para la planeación, organización, dirección y control, que son funciones importantes para la toma de decisiones en la conformación de su estructura tributaria, la cual impacte de forma positiva en su estructura financiera.

De igual forma, es menester hacer notar que a través de esta iniciativa se logre vislumbrar que entre las diferentes soluciones al problema, la función del Gobierno Nacional es crucial y decisoria, y que por tanto está obligado a propender por el establecimiento de programas educativos en los temas tributarios y fiscales, la facilitación y simplificación de procedimientos y el montaje de una comunicación acertada que permita indicar a todos los contribuyentes, los beneficios particulares y comunitarios que se obtienen cuando se pagan los impuestos de manera correcta y cumplidamente.

Marco teórico

Como era de esperarse, con el paso de los años la Gerencia Tributaria ha ido perfeccionándose a la luz de los diferentes sucesos existenciales, cobrando mayor auge e influencia en la creación y desarrollo de diversas actividades

empresariales, sean de índole privado o público. Así, frente al devenir de un mundo más cambiante y evolucionado, ésta ha ido ampliando su radio de acción consolidándose, incluso, como un epicentro donde se gestan grandes y vastas investigaciones.

En ese sentido, las autoras Ana Soledad Llanos Sánchez y Jhoana Priscila Guachichulla Vega (2012), a través de su tesis de grado: *Propuesta de procesos para la gestión tributaria de los impuestos de matrículas y patentes e impuesto de 1.5 mil sobre los activos totales en el Municipio de Cuenca* para el caso de omisión o no declarantes, realizan un acercamiento sobre la gestión tributaria que se enmarca dentro de los límites contextuales y espaciales de la investigación (Cuenca, Ecuador). En cuanto al objetivo general se puede señalar que, en contraste con el título del estudio, éste se delinea en torno al desarrollo de una propuesta para la gestión tributaria de los procesos de los impuestos de matrícula y patentes.

Entre los preceptos que defienden en su escrito, se incluye el de la gestión tributaria, donde aseguran que ésta mide el conjunto de acciones en el proceso del mandato público vinculada a los tributos que aplican los gobiernos en su política económica, los tributos son las prestaciones en dinero que el estado, en su ejercicio de poder, exige. Asimismo, exponen que la gestión tributaria óptima es aquella en la que la política fiscal es estable y su sistema tributario es eficiente (diseñado para nuestra realidad), lo cual conlleva a pensar que, de poseerse esta característica en un sistema impositivo, el nivel de atracción de la inversión es un hecho prácticamente dado.

Llanos y Guachichulla no detallan en su tesis la metodología que utilizaron para llevar a cabo su función exploratoria por cuanto se desconoce las pautas que surten respuestas a interrogantes como el tipo, método de investigación y fuentes de información empleadas. Pero a pesar de ello, el estudio ofrecen una visión crítica y sistematizada del problema, cuyos resultados permitieron conocer la gestión y la administración tributaria que realizan los diferentes municipios, demostrando la importancia de la recaudación y obtención de la patente municipal, de igual modo, ayudó a ratificar que en el Ecuador la gestión tributaria cumple un papel valioso como es la misma recaudación permitiendo que el contribuyente cumpla con su obligación de pago de impuesto de manera voluntaria sin la necesidad de recurrir a sanciones.

En esta misma labor de investigación y consulta se encontró la tesis titulada: *Efectos de la evasión del IVA en la recaudación fiscal periodo 1990 a 2010, La Paz, Bolivia, año 2012*, presentada por Juan José Dávalos Dávalos y estructurada cuidadosamente bajo la profunda convicción de evaluar el nivel de evasión de este impuesto, así como los mecanismos de fiscalización que utiliza el gobierno para controlar tales efectos.

Dávalos (2012) fundamenta esta producción de conocimientos en un aspecto que para él resulta ineludible y trascendental dentro de un régimen activo de tributación: la recaudación fiscal; término que desde luego lo explica como un proceso mediante el cual las autoridades tributarias cobran a los causantes y contribuyentes todo tipo de impuestos, derechos, productos, aprovechamientos, y contribuciones establecidos en la ley. Partiendo de esta premisa, la triangulación que se deriva en este punto conlleva a que el investigador considere que la gestión puede ser medida desde el punto de vista de la ejecución, pues según Chiavenato (1999), para llevar a cabo físicamente las actividades que resulten de los pasos de planeación y organización es necesario que el gerente tome medidas que inicien y continúen las acciones.

El estudio es concebido como una investigación de campo de tipo exploratorio, correlacional y explicativo, pese a que el mismo se enmarca en tres proposiciones puntuales resumidas por el autor:

1. Este tema no ha sido muy visto anteriormente.
2. Se pretende hacer relación entre variables como las recaudaciones tributarias por el impuesto al valor agregado (IVA) y el producto, así como la evasión.
3. Es de tipo explicativo porque se darán a conocer algunas causas de la evasión del impuesto en comento.

En lo que respecta al método de investigación Dávalos lo enmarca desde una óptica cuantitativa, ya que la base de datos manejada sobre las recaudaciones tributarias tiene un enfoque netamente numérico y estadístico.

Por su parte, para la recolección de dichas cifras, este escritor decide extraer los mayores beneficios tanto de las fuentes de información primarias como secundarias, y lo consigue ya que logra materializar esta propuesta mediante información y datos proporcionados de primera mano por entidades públicas, que se complementan con revisiones teóricas de textos y compilaciones referentes al ámbito fiscal y tributario, también de apuntes y publicaciones provenientes de fuentes primarias.

De este modo, y gracias al análisis de los resultados, se hizo posible determinar que frente a los mecanismos de fiscalización que utiliza el gobierno, la evasión es ineficiente debido a que se preocupa por incrementar la recaudación con normativas que motivan al contribuyente a regularizar sus adeudos con bajos intereses y sin multas, logrando que los contribuyentes se encuentren especulando próximas normativas de este tipo al no cumplir con sus obligaciones en el ámbito tributario.

A raíz de lo antes expuesto, Dávalos sugiere que los mecanismos de fiscalización deben mejorar a través de operativos de control, donde se asignen fedatarios que vigilen el cumplimiento de los contribuyentes. La contribución

más significativa agregada por este trabajo radica en la importancia de optimizar en términos de eficiencia, eficacia, economía, equidad y efectividad una gestión de los tributos en aras de minimizar niveles de evasión e incumplimiento.

Entonces el nuevo desafío del quehacer tributario consiste en romper esos paradigmas tradicionales que, de forma inequívoca, han desequilibrado su imagen y enfoque, proyectándolo como un modelo básico de evasión fiscal, en el que reducir estos pagos es, en últimas, el propósito inalienable para el cual existe.

Metodología

Para el desarrollo de la investigación que generó el presente artículo, se utiliza el paradigma cuantitativo, el cual Hernández (citado por Velásquez, 2014) lo define como: “La recolección de análisis y datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecida previamente y confía en la medición numérica, en el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población”, es decir, se manejarán diferentes variables que a partir del método científico son susceptibles de medición y análisis deductivo. El objeto de la investigación comprende la gerencia tributaria de las Pymes comerciales de San Juan de Pasto, el cual es estudiado y analizado objetivamente, donde se utilizan encuestas como instrumentos que permiten tratar la información de manera cuantificable y medible, apoyado en la estadística descriptiva a partir de la cual se planeará la gerencia tributaria teniendo en cuenta un marco teórico que permita consolidar una propuesta adecuada para su crecimiento y desarrollo.

El enfoque bajo el cual se guió la investigación es el empírico analítico, según lo expresado por Gutiérrez (2014), quien establece que este enfoque busca la explicación, la determinación de las causas y los efectos cuantitativamente comprobables, para lo cual el problema objeto de estudio se desagrega por variables cuantificables que permitan hacer propuestas que se interesen por controlar los hechos estudiados.

El punto de referencia es la recolección de información, interpretación, medición y cuantificación de la incidencia de la gerencia tributaria en la estructura financiera que permitirá encontrar y diagnosticar de qué manera realizan la gerencia tributaria las Pymes comerciales de San Juan de Pasto.

El tipo de investigación es descriptivo propositivo. Por una parte, será de tipo descriptiva con diseño de campo bibliográfico-documental, porque detalla la situación acerca del estado actual del problema de desempeño de personal, describe sus particularidades y características, sus limitaciones y

sus puntos críticos, evaluando sus particularidades. Por otra parte, es de tipo propositiva por cuanto se fundamenta en una necesidad al identificar los problemas, investigarlos, profundizarlos y dar una solución dentro de un contexto específico.

Lo anterior permite, en la presente investigación, identificar la incidencia de la gerencia tributaria, señala comportamientos concretos y asocia diferentes variables de estudio: administrativas, financieras, comerciales y tributarias.

Se realizó una revisión documental en cuanto a la normatividad tributaria nacional y territorial que le compete a las Pymes comerciales de San Juan de Pasto, además se desarrolla una encuesta, para lo cual se establecen unos mecanismos para la aplicabilidad de los instrumentos, para posteriormente llevarlo a los expertos en tributación y finanzas. La información del estudio proviene de fuentes primarias y secundarias definidas así:

1. *Fuentes primarias.* La recolección de esta información se hace teniendo en cuenta la aplicación de un formato de encuesta que se aplica a los trabajadores del área financiera y contable de las Pymes del sector comercial de San Juan de Pasto.

Instrumentos de recolección: Para la elaboración del instrumento y la recolección de la información se utilizan encuestas teniendo dos variables principales, las cuales son: el área tributaria y el área financiera, con el fin de dar respuesta a los objetivos planteados al inicio de esta investigación; posteriormente se aplica una encuesta piloto.

2. *Fuentes secundarias:* La recolección de esta información proviene de la revisión bibliográfica, con base en la elaboración de fichas de información documental, lo cual permite la construcción del marco referencial.

Resultados

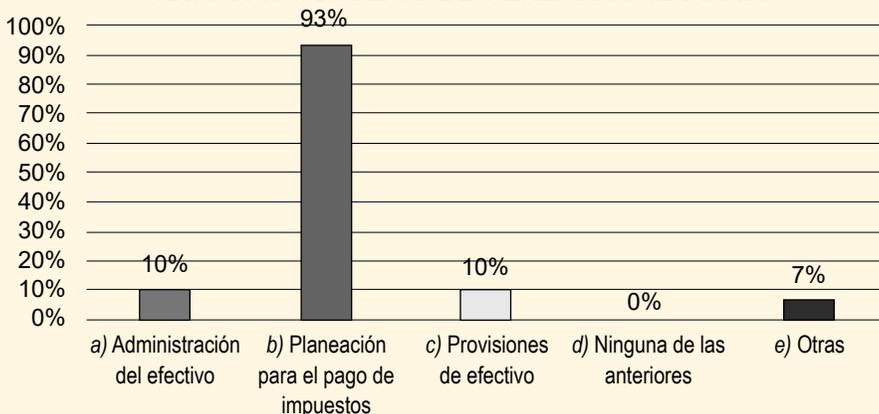
En el diagnóstico del estado tributario de las Pymes del sector comercial, se puede establecer que dichas empresas requieren incorporar a su esquema de negocios, programas de capacitación en temas fiscales con el ánimo de contrarrestar las debilidades conceptuales, procedimentales, de organización y planeación.

Se encontró que sólo el 7% de las empresas encuestadas tienen más de 50 años de antigüedad, y corresponde a los sectores de prendas de vestir y electrodomésticos, así también están con el 30% las empresas que tienen menos de 10 años en el mercado y con el mismo porcentaje las que tienen entre 10 y 20 años.

La gerencia tributaria, también llamada *planificación tributaria*, pretende conocer *a priori* las consecuencias fiscales de las decisiones individuales, con el fin de actuar de forma idónea en cuanto a estar al día en las obligaciones tributarias sin afectar las finanzas de las organizaciones. Para lograr una adecuada planeación tributaria es necesario el estudio del entorno político, social y económico, que permite prever los posibles cambios que puedan generar efectos negativos por desconocimiento de las leyes. Colombia cuenta con diversas alternativas legales que permiten obtener beneficios tributarios, dependiendo de la actividad del inversionista o del negocio (Villasmil, M., 2017).

Por otra parte, en cuanto a la gerencia, Parra (2014) afirma: “un componente importante y vital a la hora de fijar metas operativas generadoras de valor”; sin embargo, si se descompone Gerencia se puede afirmar que es la persona o conjunto de personas que se encargan de dirigir, gestionar o administrar una sociedad o empresa; por otro lado, se entiende por tributo a la cantidad de dinero que los ciudadanos pagan al Estado para sostener el gasto público. Así también, en España existe la ley 58/2003, Gerencia Tributaria (en adelante LGT), en su artículo 117, establece: “la gestión tributaria comprende, la recepción y tramitación de declaraciones, autoliquidaciones, comunicaciones de datos y demás documentos con trascendencia tributaria; la comprobación y realización de las devoluciones previstas en la normativa tributaria; el reconocimiento y comprobación de la procedencia de los beneficios fiscales; la realización de actuaciones de verificación de datos; la emisión de certificados tributarios; la elaboración y mantenimiento de los censos tributarios; y la información y asistencia tributaria”.

Teniendo en cuenta lo anterior y los resultados del estudio, con respecto al conocimiento sobre el concepto de gerencia tributaria, el 93% de las empresas respondieron que es la planeación tributaria porque lo relacionan a la gestión que las personas realizan con el fin de manejar adecuadamente lo relacionado con los tributos, logrando generar valor empresarial, el 10% afirma ser la administración, esta afirmación está mal comprendida, dado que la entienden como provisiones de efectivo, por último, con un 7% afirma, “evitar los impuestos que no deben ser asumidos y atender aquellos que sí deben ser asumidos”, se puede entender que trabaja en parte la planeación tributaria. Esta situación no favorece a las empresas porque no desarrollan actividades de forma adecuada y continua que faciliten el crecimiento empresarial, y para ello la norma considera a todas las variables como relevantes e importantes para promover la gerencia tributaria, pues es evidente que todas se interrelacionan y complementan entre sí para definir de mejor manera el foco de la dirección fiscal (véase gráfica 1).

GRÁFICA 1. CONCEPTO DE GERENCIA TRIBUTARIA

Fuente: La presente investigación.

Ahora bien, si el 27% de los encuestados confunde el término gerencia tributaria, sí es coherente afirmar acerca de la importancia de promover la gerencia tributaria, encontrando que el 16% coincide en evitar el pago de multas, el 25% organizar las obligaciones fiscales, el 7% en aumentar los recaudos, estabilizar las finanzas de la empresa con el 16%, estas dos últimas son propias de una buena administración, y 36% de las empresas coincide en que pertenece a todas las anteriores.

Con respecto al componente de la renta, se indagaron las obligaciones tributarias a las cuales está obligado el subsector, entre los cuales se identifican: impuesto a la renta, IVA, impuesto al patrimonio, impuesto timbre nacional, retención en la fuente, impuesto de industria y comercio, avisos y tableros, precios de transferencia, impuesto predial, gravamen a los movimientos financieros (GMF), publicidad exterior visual. Con las cuales cumple la empresa y se encontró lo siguiente:

Al hacer un análisis por cada subsector se encontró que el referente a víveres y abarrotos cumple con todos los impuestos; el subsector prendas de vestir, impuesto timbre nacional, precios de transferencia y publicidad exterior visual, subsector muebles y electrodomésticos impuesto timbre nacional y precios de transferencia, subsector repuestos automotores no cumple con precios de transferencia y publicidad exterior visual, subsector droguerías publicidad exterior visual (véase tabla 1).

TABLA 1. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS QUE CUMPLE LA EMPRESA

Obligaciones tributarias	Prendas de vestir	Muebles y electrodomésticos	Viveres y abarrotes	Repuestos automotores	Droguerías	Porcentaje
a) Impuesto a la renta	5	4	6	8	7	100
b) IVA	5	4	6	8	6	97
c) Impuesto al patrimonio	1	3	3	3	2	40
d) Impuesto timbre nacional	0	0	4	1	1	20
e) Retención en la fuente	4	4	6	7	7	93
f) Impuesto de industria y comercio	5	4	6	8	7	100
g) Avisos y tableros	5	4	5	7	5	87
h) Precios de transferencia	0	0	1	0	1	7
i) Impuesto predial	4	3	6	4	6	77
j) GMF	4	4	6	7	6	90
k) Publicidad exterior visual	0	1	3	0	0	13
l) Otro, ¿cuál?	1	4	0	3	2	33

Fuente: La presente investigación.

Hernández, Soto, Prada y Ramírez (2000) afirman que los incentivos tributarios han sido introducidos con el fin de desarrollar sectores y regiones específicos, así como para alcanzar mayores niveles de equidad social, su adopción ha estado en muchos casos ligada a la existencia de grupos de presión, sin obedecer necesariamente a criterios de eficiencia y bienestar. Para 1999 estos beneficios en su conjunto ascendieron a 10 puntos porcentuales del PIB y su costo fiscal representó algo más del 3% del PIB.

Los descuentos tributarios que se destacan por ciertas operaciones hasta el año 2017 son: impuestos pagados en el exterior, aportes parafiscales en la generación de nuevos empleos formales, para inversiones realizadas en control, conservación y mejoramiento del medio ambiente, para inversiones realizadas en investigación, desarrollo tecnológico o innovación, por donaciones a entidades sin ánimo de lucro pertenecientes al régimen especial (Hernández *et al.*, 2000).

Para el caso de estudio se han establecido cinco descuentos tributarios como: *a)* Por generación de empleo; *b)* Por reforestación; *c)* Por impuestos pagados en el exterior; *d)* A empresas colombianas de transporte internacional, y *e)* Impuesto sobre las ventas en la importación de maquinaria pesada para Industrias básicas, y ninguno, de lo anterior se encontró un 13% en la opción por generación de empleo y un 87% en la opción ninguno.

El descuento tributario por generación de empleo creado por la ley 1429 de 2010, pueden acceder siempre que cumplan la totalidad de los requisitos de dicha norma. En cuanto a los demás impuestos enunciados anteriormente, no son aplicables a los comerciantes de electrodomésticos porque tienen que ver con el IVA pagado en la importación de maquinaria pesada, y las empresas encuestadas no desarrollan esta actividad económica (Fajardo S., y Ortiz. A., 2015, p. 77).

Chamorro, Fernández, y Lucero (2015). La legislación tributaria colombiana contempla diversos beneficios que involucran objetivos económicos para el desarrollo de las regiones, la generación de empleo, la promoción de algunos sectores de la economía, la protección y conservación ambiental, el fomento a la inversión nacional o extranjera y el impulso de las exportaciones. De la misma manera han posibilitado el desarrollo de regiones específicas, otorgando incentivos a los inversionistas y a las empresas que allí se establecen (Chamorro, Fernández, y Lucero, 2014, p. 115).

Con respecto a los beneficios tributarios, el 87% de las empresas encuestadas no se han acogido a ninguno, el 3% ha utilizado el beneficio por donaciones y contribuciones en el subsector Repuestos automotores y los subsectores Prendas de vestir y Víveres y abarrotes han aplicado a beneficios por contratos de leasing con el 13%, lo que devela poca gestión administrativa y planeación tributaria por parte de los subsectores encuestados (véase tabla 2).

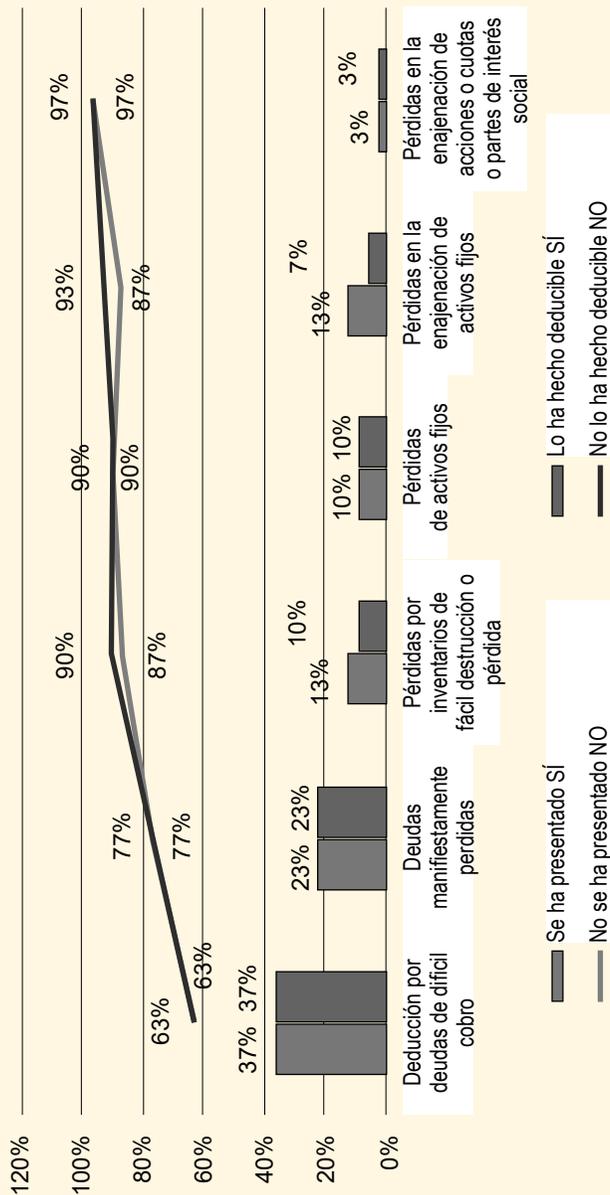
TABLA 2. BENEFICIOS TRIBUTARIOS A LOS QUE SE HA ACOGIDO LA EMPRESA

Beneficios tributarios	Prendas de vestir	Muebles y electrodomésticos	Viveres y abarrotes	Repuestos automotores	Droguerías	Porcentaje
a) Por zonas francas	0	0	0	0	0	0
b) Por donaciones y contribuciones	0	0	0	1	0	3
c) Por pagos a viudas y huérfanos de miembros de las fuerzas armadas muertos en combate secuestrados o desaparecidos	0	0	0	0	0	0
d) Por deducción en el impuesto de renta y prestaciones sociales pagadas a Trabajadores con limitación	0	0	0	0	0	0
e) Por contratos de <i>leasing</i>	1	0	1	2	0	13
f) Deducción por inversiones en investigación, desarrollo tecnológico o innovación	0	0	0	0	0	0
g) ¿Otro cuál?	0	0	0	0	0	0
h) Ninguna	4	4	5	6	7	87

Fuente: La presente investigación.

Otro tipo de descuento es el llamado deducciones, establecido en el artículo 105 del E.T. modificado en la Ley 1819 de 2016, plantea que: “para los contribuyentes que estén obligados a llevar contabilidad, las deducciones realizadas fiscalmente son los gastos devengados contablemente en el año o período gravable que cumplan los requisitos señalados en este estatuto”; sin embargo, para efectos del estudio se indago con respecto a las deducciones a deudas de difícil cobro, deudas manifestamente pérdidas, pérdidas por inventarios de fácil destrucción o pérdida, pérdidas de activos fijos, pérdida en la enajenación de acciones o cuotas o partes de interés social.

GRÁFICA 2. HECHOS LLEVADOS COMO DEDUCCIÓN A LA DECLARACIÓN DE RENTA



Fuente: La presente investigación.

- *Deducción de deudas de difícil cobro*: se determina que el 37% de los sectores estudiados si ha realizado deducciones por este concepto y el 63% de las empresas manifiestan que no se ha presentado esta situación.
- *Deudas manifiestamente perdidas*: el 23% afirma haber realizado la deducción y el 77% no haberse presentado ni haber deducido por este concepto.
- *Pérdidas por inventarios de fácil destrucción o perdida*: el 13% informa que se ha presentado esta situación y sólo el 10% ha hecho deducciones, así el 87% afirma no haber presentado esta situación y el 90% no lo han hecho deducible.
- *Pérdidas de activos fijos*: el 10% afirma haber realizado la deducción y el 90% no haberse presentado ni haber deducido por este concepto.
- *Pérdidas en la enajenación de activos fijos*: el 13% informa que se ha presentado esta situación y sólo el 7% lo ha hecho deducible, y el 87% afirma no haber presentado esta situación y el 93% no lo han hecho deducible.
- *Pérdida en la enajenación de acciones o cuotas o partes de interés social*: el 3% afirma haberse presentado esta situación y haberlo hecho deducible y el 97% no haberse presentado ni haber deducido por este concepto.

Fajardo, S., y Ortiz, A. (2015). En el estatuto tributario las deudas de difícil cobro y manifiestamente perdidas se reglamentan en los artículos 145 y 146, y son deducibles para los contribuyentes que lleven contabilidad por el sistema de causación, siempre que se demuestre la insolvencia del deudor, falta de garantías reales o cualquier otra causal que la haga incobrable; demostrar que la deuda se haya contraído con justa causa y a título oneroso, por tanto, debe originarse en una actividad productora de renta. El artículo 148 prevé que los contribuyentes que sufran pérdidas de activos que han contribuido a generar renta, pueden deducirlas y deben haber ocurrido como consecuencia de un hecho de fuerza mayor (p. 92).

Chamorro, Fernández e Izquierdo (2015). Normativamente, el artículo 148 del Estatuto Tributario permite a los contribuyentes la deducción por pérdida de inventarios o por pérdida de activos fijos cuando se demuestre la ocurrencia de fuerza mayor, estos hechos son muy ocasionales, y pueden deberse a la ausencia de los mecanismos y sistemas de contingencia y prevención adecuados. Ahora bien, aunque la norma permite y regula las deducciones especiales por los sucesos antes mencionados las empresas encuestadas restantes no han hecho uso de estas deducciones puede ser, por desconocimiento o porque simplemente no han sufrido algún tipo de pérdida, no la registraron en la declaración de

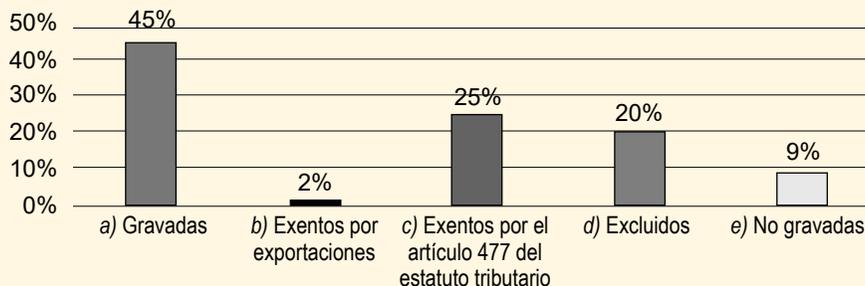
renta por decisión propia o por el incumplimiento de requisitos formales (p. 127).

Huertas, Ortiz y Solarte (2015). Subsector droguerías se observa que no se han presentado deudas totalmente pérdidas, lo cual es muy importante y se puede determinar que se vende de contado o existe una gran cultura de pago. A la pregunta pérdida por inventarios de fácil destrucción o pérdida, se han presentado solamente en una oportunidad, lo que es relativamente bajo debido a que los laboratorios realizan intercambio de productos por vencimiento; en la pérdida de activos fijos, de igual manera sólo se presentó en una oportunidad y realizaron la deducción en la respectiva declaración de renta, en la enajenación de acciones o cuotas partes a las empresas, objeto de la muestra, no se presentaron debido que no han realizado enajenación de acciones o cuotas partes de interés social porque el mercado es muy estable.

En los subsectores víveres y abarrotes no presenta ninguno de los hechos mencionados, es así que tampoco ha presentado deducciones, en cuanto al subsector repuestos automotores afirma que en este sector el 62.5% de las empresas han llevado a su declaración de renta como deducción, las deudas de difícil cobro.

En cuanto al tipo de operaciones que realizan las empresas encuestadas de los cinco subsectores se encontró que el 45% de ellas realizan operaciones gravadas, según lo establece el artículo 420 del E.T., teniendo en cuenta que estas empresas realizan actividades comerciales, no se encuentran relacionadas en el artículo 424 del E.T que hace referencia a los bienes excluidos a los cuales aplica el 20% de las empresas, y el artículo 477 del E.T que relaciona los bienes exentos del impuesto con un 25%, el 2% aplica para los bienes exentos por exportaciones (véase gráfica 3).

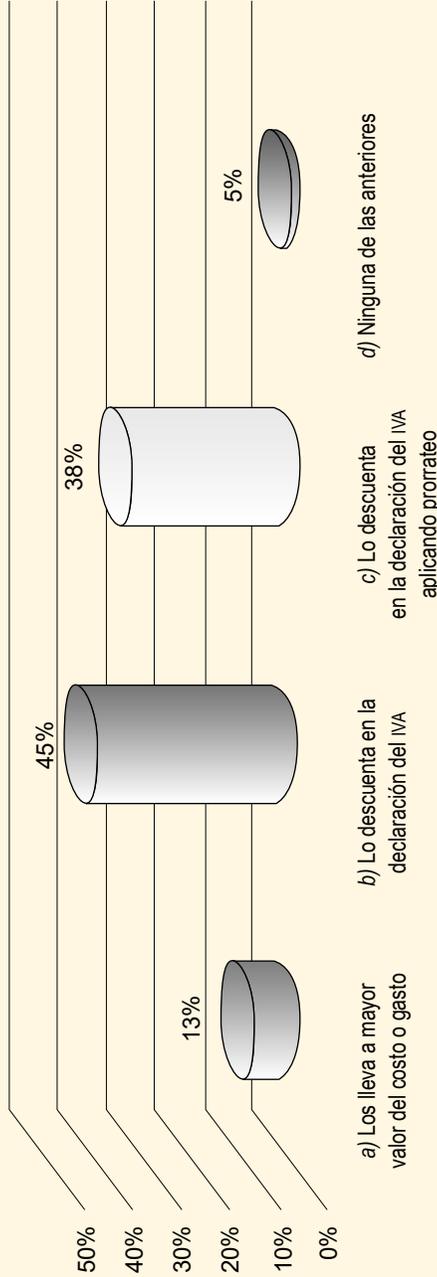
GRÁFICA 3. TIPO DE OPERACIONES QUE MANEJAN LOS SECTORES



Fuente: La presente investigación.

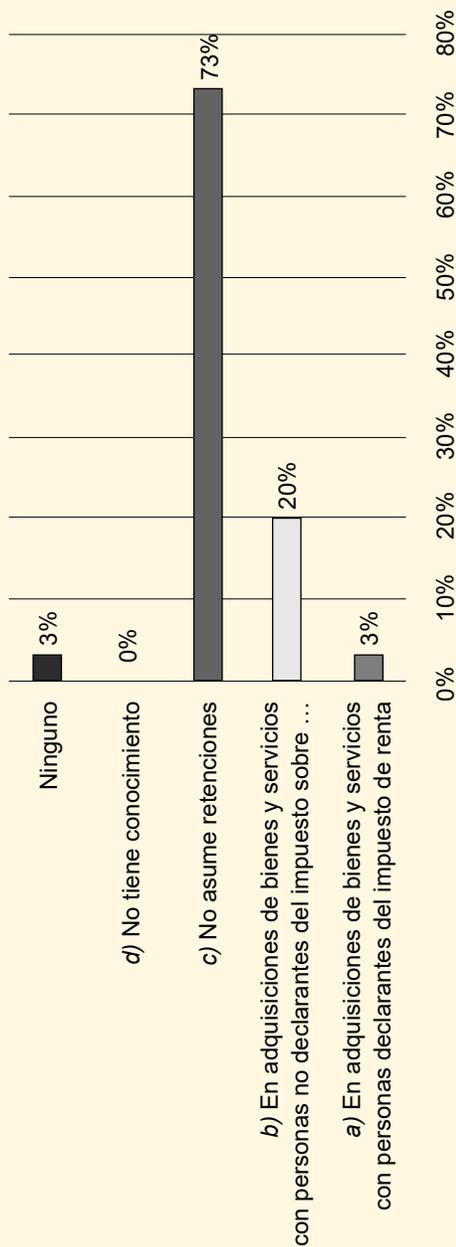
Ahora bien, con respecto al tratamiento del IVA pagado en la adquisición de bienes y servicios se encontró que el 45% de las empresas lo descontó en la declaración del IVA, el 38% lo descuenta en la declaración del IVA aplicando prorrateo, el 13% los lleva a mayor valor del costo o gasto y el 5% no realiza ninguna operación de las enumeradas anteriormente.

GRÁFICA 4. TRATAMIENTO DEL IVA PAGADO EN LA ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS



Fuente: La presente investigación.

Con respecto a los casos en los cuales asume retención en la fuente, el 73% de los sectores encuestados afirman que no asume retenciones, el 20% las asume en actividades de bienes y servicios con personas no declarantes del impuesto sobre la renta, el 3% en adquisiciones de bienes y servicios con personas declarantes del impuesto de renta (véase gráfica 5).

GRÁFICA 5. EN QUÉ CASOS ASUME RETENCIONES EN LA FUENTE

Fuente: La presente investigación.

En primer lugar cabe aclarar que el artículo 370 del estatuto tributario establece la obligación del sujeto pasivo, al cual se le atribuye la obligación de efectuar la retención, y es responsable ante la administración de impuestos por la sumas de dinero que está obligado a percibir, es así que cuando el retenedor no efectúe las retenciones tendrá la obligación de asumirlas de tal manera que se contabilizan como un gasto en el rubro de impuestos asumidos y no pueden ser llevadas costo o deducción en el impuesto a la renta, de esta forma se observa que no llevar una adecuada planeación tributaria afecta a las finanzas de la empresa.

Con respecto a los resultados de la encuesta, se encuentra desorden en cuanto al desarrollo del negocio en base a políticas claras con respecto al manejo de retención en la fuente, ocasionando que incrementen los gastos y la renta líquida gravable en el pago del impuesto. También se encontró falencias en la presentación de las declaraciones tributarias.

Con respecto al pago de sanciones tributarias el 60% de las empresas afirma que sí han pagado sanciones entre una a cinco ocasiones, y el 40% que nunca ha pagado sanciones, demostrando que la mayoría de las empresas ha incumplido de alguna forma las normas fiscales generando disminución financiera de sus recursos económicos, las sanciones canceladas se muestran en la tabla 3.

TABLA 3. TIPO DE SANCIONES ASUMIDAS

Tipo de sanciones ha tenido que pagar la empresa	Prendas de vestir	Muebles y electrodomésticos	Viveres y abarrotes	Repuestos automotores	Droguerías	Porcentaje
a) Sanción por extemporaneidad	1	2	3	2	1	30
b) Sanción por corrección	0	1	1	3	3	27
c) Sanción por no declarar	0	0	0	0	1	3
d) Sanción de inexactitud	0	1	0	0	0	3
e) Sanción de cierre del establecimiento	0	0	0	0	1	3
f) Sanción pecuniaria por facturación	0	0	0	0	0	0
g) Sanción por no presentar información	1	0	1	0	0	7
h) Sanciones relativas al RUT	0	0	0	0	1	3
i) Interés moratorio	1	2	0	0	2	17
j) Otra, ninguna	3	0	1	4	1	30

Fuente: La presente investigación.

Para el 30% de las empresas encuestadas las sanciones más recurrentes es la sanción por extemporaneidad porque no se planifica los tiempos de presentación y la sanción por corrección con el 27% por errores aritméticos.

Por otra parte, es importante mencionar que las empresas objeto de estudio desconocen los fines de una adecuada planeación tributaria la cual tiene como principales objetivos: fijar razonablemente el nivel de tributación de la empresa dentro del marco de la legalidad, con el fin de lograr las metas establecidas, según la actividad económica que se desarrolle y el alcance del objeto social de la empresa. Estas metas deben tener en cuenta las bases de la imposición, es decir, los hechos y bases gravables en cada uno de los impuestos, así como el efecto de los seudo impuestos.

Las metas en la planeación tributaria se relacionan con el uso de incentivos tributarios, no incurrir en hechos gravados fuera de los normales y legales, analizar la relación entre ingresos e impuestos, entre la utilidad neta y los impuestos, la política de distribución de dividendos entre otros.

Adicionalmente se deben incluir los medios de la empresa para cumplir con las regulaciones procesales tributarias, que pueden incidir en los resultados finales. Basta citar los frecuentes y recientes cambios en la legislación colombiana para justificar la necesidad de crear sistemas operativos orientados a garantizar la eficiencia y eficacia en el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Lo anterior conlleva a plantear que el estado actual de las Pymes del sector comercial de San Juan de Pasto, en materia tributaria, es deficiente en cuanto a la prevención de riesgos y generación de planes orientados a la gestión fiscal, lo cual afecta desde la perspectiva de flujo de caja y rentabilidades, a la estabilidad financiera de las mismas.

Planeación tributaria de las Pymes del sector comercial, subsectores prendas de vestir, muebles y electrodomésticos, víveres y abarrotes, repuestos automotores y droguerías en San Juan de Pasto

La planeación tributaria pretende optimizar los sistemas tributarios en las organizaciones y los tiempos de presentación de los mismos con el fin de establecer proyectos de inversión, establecer alternativas de ahorro en impuestos, en los proyectos de inversiones u operaciones futuras, incrementar, la rentabilidad de los accionistas y, por último, mejorar el flujo de caja de las empresas, esto a partir de la planeación de los posibles impuestos y los beneficios que se pueda detraer el ente

económico de forma anticipada. Su implementación se ha establecido a partir de las fases de la planeación tributaria que son: *conocimiento del negocio, estudio de la situación impositiva de años sujetos a revisión y desarrollo de la planeación*. Según Villasmil, M. (2017), estas fases se discriminan así:

1. *Conocimiento del negocio*. Es necesario determinar las características de la compañía, la composición del capital (ya sea nacional o extranjero); el objeto social; los riesgos estratégicos del negocio, si existe o no regulaciones especiales (las cuales se encuentran estipuladas generalmente en el estatuto tributario), información financiera actual y presupuestada; planes de inversión, nuevos productos o servicios y, en caso de que sea una empresa con sucursales o agencias, es necesario considerar las transacciones con vinculados económicos (productos-servicios).

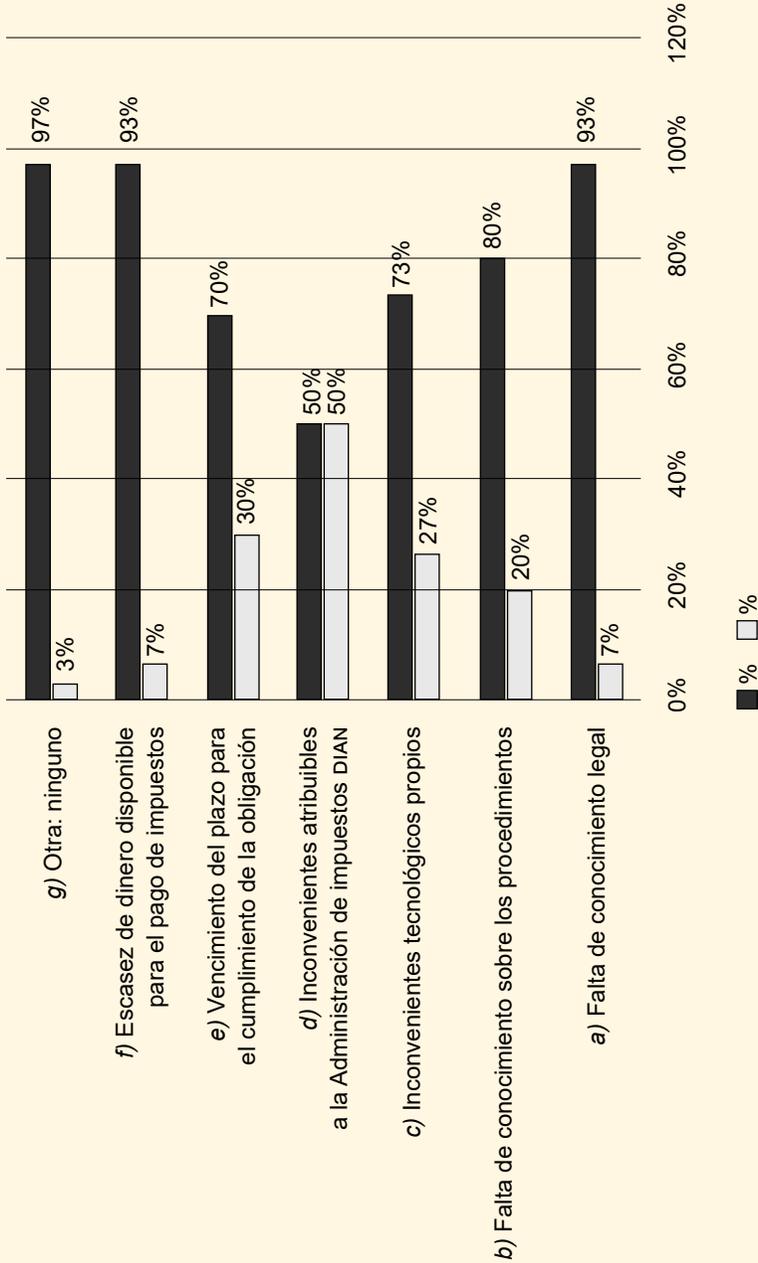
Teniendo en cuenta que la investigación se desarrolló en las Pymes del sector comercial, subsectores prendas de vestir, muebles y electrodomésticos, víveres y abarrotes, repuestos automotores y droguerías, se considera importante conocer el entorno de las organizaciones dado que las empresas están ubicadas en San Juan de Pasto, esto permite anticiparse a los cambios fiscales negativos que pueden recaer sobre las entidades, minimizando riesgos y aumentando los beneficios y oportunidades. Así entonces se parte de la carga impositiva con el fin de darle un adecuado manejo, se tiene en cuenta el entorno político, social y económico de la región, que prevé los posibles cambios que puedan generar efectos negativos por desconocimiento de las leyes o de la normatividad tributaria.

2. *Estudio de la situación impositiva de años sujetos a revisión*. En ese momento es fundamental la revisión de las declaraciones tributarias con el propósito de analizar cuál ha sido el manejo que se le ha dado a los impuestos, el nivel de tributación que ha asumido el ente económico y a su vez establecer si se ha utilizado la renta presuntiva o renta ordinaria. De igual manera se debe hacer una exploración de los procedimientos y controles utilizados para poder identificar riesgos de sanciones o mayores impuestos. Este proceso es de vital importancia debido a que es aquí donde se lleva a cabo la identificación de los puntos de mejoramiento y oportunidad, aspectos determinantes de una buena gestión tributaria pues incluye la revisión de todas y cada una de las áreas que tengan que ver con el proceso tributario.

Con respecto a la situación impositiva de los años 2014 y 2015 se puede afirmar que:

- a) Es necesario conocer las declaraciones tributarias de las empresas para determinar contingencias de impuestos, situación que no fue posible en todos los casos dado que no todas las empresas encuestadas permiten la verificación de la declaración de renta, sin embargo, se logró precisar que las entidades encuestadas determinan si su tributación por renta ordinaria y manifiestan no tener contingencias en impuestos;
- b) Al proceder a revisar los procedimientos y controles en impuestos se identifica riesgos de sanciones y mayores impuestos, reflejados de la siguiente manera:
- El 80% de las empresas no realiza comparación patrimonial.
 - Si bien el 73% No asume retención en la fuente, el 27% sí lo hace, como se indicó en la gráfica 5.
 - El 60% de las empresas ha pagado, hasta en cinco ocasiones, sanciones de tipo tributario, y los impuestos por los que han pagado es renta y complementarios, IVA, retención en la fuente, autor retención CREE y avisos y tableros. Teniendo en cuenta lo anterior, las sanciones que han cancelado en mayor proporción con la extemporaneidad, corrección, interés moratorio, Sanción por no presentar información, por no declarar, inexactitud, cierre del establecimiento de comercio, y relativas al RUT (véase tabla 3).
 - La falla en el procedimiento tributario utilizado en el pago de las obligaciones tributarias a pesar de ser bajo, el 50% afirma tener inconvenientes con la administración de impuestos, seguido se encuentra con el 27% los inconvenientes tecnológicos propios (véase gráfica 6 en la siguiente página).
- c) Las empresas encuestadas informaron que no han presentado saldos a favor en sus declaraciones, razón por la cual no han utilizado estos valores;
- d) Se puede afirmar que las empresas carecen de una buena administración que permita a la organización de políticas y planes de acción que logren identificar las falencias con el fin de establecer indicadores de mejoramiento y oportunidad, y controlarlos año tras año a fin de evitar situaciones repetitivas, y
- e) Es necesario establecer capacitación de tipo tributario al personal que tenga relación con el proceso contable y tributario, las cuales son de índole normativo, con respecto al manejo de documentos y contabilización de los mismos.

GRÁFICA 6. DIFICULTADES AL MOMENTO DE CUMPLIR UNA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA



Fuente: La presente investigación.

3. *Desarrollo de la planeación.* Una vez ejecutados los momentos nombrados anteriormente, es necesario definir un plan de impuestos propio el cual debe abarcar como mínimo los siguientes aspectos: el análisis de la información financiera proyectada acompañada del cálculo del impuesto de renta por los años que cubre la planeación; el portafolio de alternativas para asumir las obligaciones tributarias de manera eficiente y eficaz; la presentación de informes continuos, pues es a partir de estos donde se determinan las fortalezas y debilidades del proceso, en últimas, se convierten en una forma de evaluación y control; por último, la actualización periódica a raíz de cambios en la legislación.

Para el desarrollo de la planeación es de gran importancia la clasificación de las obligaciones tributarias aplicables a la operación de las empresas analizadas de tal manera que cada sector materialice las cifras de sus obligaciones fiscales con anticipación, esta herramienta facilita la toma de decisiones gerenciales (véase tabla 1). Para esto cada empresa deberá, en primera instancia, partir del presupuesto con el fin de programar sus posibles obligaciones fiscales, y a partir del promedio de sus ingresos realice la proyección de nuevas oportunidades de negocio. Para ello es necesario desarrollar un cronograma de actividades que involucre el pago de obligaciones tributarias, esto lograra en las organizaciones crecer financieramente y estar al día en la presentación de esta información.

*Guía de gerencia tributaria para las Pymes del sector comercial
prendas de vestir, muebles y electrodomésticos, víveres y abarrotos,
repuestos automotores y droguerías en San Juan de Pasto*

En vista de la carencia de planeación tributaria que tienen las Pymes, es importante implementar esta herramienta para mejorar el impacto financiero, el cual estima la liquidez que tiene un ente económico:

1. En primer lugar es importante inculcar en las organizaciones no utilizar el dinero que recaudan de impuestos como el IVA y las retenciones en la fuente e industria y comercio, esta situación no es apropiada porque los recursos utilizados no son propios de la entidad y son recursos temporales, porque a corto plazo (mensual, bimestral, cuatrimestral o anual) se deben consignar a la DIAN en el momento del pago, la anterior acción hace creer a los empresarios que los impuestos son un “gasto” elevado, situación equívoca por cuanto se contabilizaron como cuentas por pagar.
2. Hacer uso de los beneficios y deducciones con el fin de descontar de sus egresos y disminuir su base gravable para efectos del impuesto de renta, como es el caso, de las deducciones salariales, los cuales para tomarse como deducibles deben pagar los aportes parafiscales y de seguridad

social, los descuentos establecidos en el artículo 125 ET y siguientes, y demás fuentes jurídicas que impulsan e incentivan la gestión tributaria, entre las cuales se puede citar entre otras:

- *Deducción por donaciones a entidades que no son contribuyentes.* Deducción por donaciones a las asociaciones, corporaciones y fundaciones, sin ánimo de lucro, cuyo objeto social y actividad correspondan al desarrollo de la salud, la educación, la cultura, la religión, el deporte la investigación científica y tecnológica, la ecología y la protección ambiental, la defensa, promoción y protección de los derechos humanos y el acceso a la justicia o de programas de desarrollo social, siempre y cuando las mismas sean de interés general.
- *Deducción por donaciones efectuadas a Corporación General Gustavo Matamoros D'Costa.*
- *Deducción por donaciones efectuadas para el apadrinamiento de parques naturales y conservación de bosques naturales.*
- *Deducción por depreciaciones.*

Muchas empresas sólo consideran la eficacia de sus obligaciones en lo que concierne a su presentación dentro de términos y el periodo de firmeza y no cuantifican los riesgos inherentes a las mismas, como es el caso de los beneficios y deducciones no aplicados. Es importante porque el 87% de las empresas no hacen uso de los beneficios ni descuentos tributarios, desconocen de ellos o no están dispuestas a invertir debido a que no están definidos en planes tributarios, y tampoco consideran el aporte que este tipo de estrategias le aporta a la gestión administrativa.

3. Para emplear estos mecanismos que están enfocados a reducir la base impositiva, hay que tener en cuenta que todas las deducciones deben tener relación de causalidad con el objeto social de la empresa, aspecto clave para el caso de las Pymes objeto de estudio, dado que la mayoría son empresas familiares que mezclan gastos personales con corporativos y corren el riesgo de que sus costos y gastos no sean deducibles.
4. En cuanto a la depreciación, dentro de las disposiciones legales es posible considerarla como deducción, ya que es permitido en la jurisprudencia la utilización de métodos acelerados que la empresa podrá a su interés aprovechar y justificar su elección, lo que logra reducir la base de tributación. Se acara que este método empleado se debe tener en cuenta equivalentemente con las decisiones financieras dado que estos valores se ven reflejados en la proyección del flujo de caja.
5. Identificar del panorama de obligaciones tributarias y definir la línea de ruta, en los cronogramas fiscales de cada una de las exigencias tributarias que tienen las Pymes del subsector víveres y abarrotes de acuerdo con sus

- actividades operativas, proyectando su impacto en la liquidez de la empresa a través del flujo de caja.
6. Diseñar el panorama de riesgos tributarios; es decir, la administración debe conocer de manera anticipada cuánto podría representar el incumplimiento de cada una de las obligaciones tributarias. Esto permite a la misma involucrarse en los procesos de tributación y evitar que dicha labor sea únicamente una delegación al departamento contable, pues en la mayoría de los casos es el contador quien termina tomando decisiones respecto al método a emplear en los procesos de preparación y proyección de los tributos a cargo de la empresa.
 7. La planeación tributaria puede impactar en la estructura organizacional y económica de la entidad dado que la responsabilidad operativa relacionada con los temas impositivos le concierne a todo el equipo de trabajo y lo relacionado a la preparación, cálculo y proyección de las obligaciones tributarias le concierne a los departamentos y equipos de trabajo de la parte administrativa. Lo anterior por cuanto toda la empresa debe girar en torno a la maximización de la misma. Por ello es importante capacitar al personal en temas relacionados con procesos y procedimientos contables, económicos y financieros relacionados con el grado de vinculación en los temas impositivos.

Con lo anterior, es importante dar a conocer que la implementación de una adecuada planeación tributaria tiene carácter de primera necesidad en una empresa, porque a pesar de que los impuestos implican desembolsos de dinero, su incumplimiento y la evasión ocasiona graves sanciones y detrimentos que afectan la estabilidad operativa y financiera y laboral de la empresa.

Conclusiones

Se considera que el buen manejo de los aspectos tributarios se relaciona de manera directa con la responsabilidad social empresarial, debido a que toda unidad productiva debe considerar todos los aspectos gerenciales de la empresa, no sólo los administrativos basados en la gestión.

La gerencia tributaria se examina desde dos puntos de vista: el de la planeación y el del control, y al observar los resultados se encuentra que en estas organizaciones la planeación se centra en la alta gerencia, la cual determina los planes de acción a seguir de acuerdo con las condiciones del mercado, sin tener en cuenta los aspectos tributarios que requiere una adecuada gestión que logre la maximización de los recursos.

Una adecuada gerencia tributaria no solamente minimiza los riesgos operativos de un negocio, sino que también puede incidir de manera significativa en los flujos de caja de las empresas comercializadoras afectando

positivamente la liquidez y rentabilidad de la misma y contribuyendo al mejoramiento de la estructura financiera y, a su vez, aportando socialmente al entorno en el cual la unidad productiva se desarrolla.

Se puede observar, por los resultados obtenidos, que se debe ampliar la visión del área tributaria buscando la manera de aprovechar las herramientas que la misma normatividad provee, con la finalidad de gestionar desde la operación de la empresa, todas las actividades comerciales y su impacto en la carga tributaria.

Es fundamental que se fortalezca el proceso de formación gerencial al área financiera, con el fin de que se apliquen todas las herramientas gerenciales, fomentando así la generación de estrategias que permitan sumar ventajas y oportunidades para las organizaciones, logrando fortalecer su liderazgo en el sector en que se encuentren.

La mayoría de los administradores y propietarios que conforman las Pymes del subsector comercial en San Juan de Pasto son empíricos, dado que no tienen conocimientos y estudios especializados para direccionar sus empresas; sin embargo, tener un direccionamiento empírico no significa que la organización vaya a entrar en estado de insolvencia, lo que afecta a estas Pymes es que dichos empresarios aún tienen mentalidades cerradas y herméticas ante el cambio, por tanto, esto ha ocasionado que estas empresas desconozcan los beneficios tributarios y financieros a los que pueden acceder para mejorar la rentabilidad en sus empresas.

Bibliografía

- Chamorro Tovar, María Bernardita; Fernández Izquierdo, Aura Zoraida y Lucero Luna, Bladimir Andrés (2014), *Incidencia de la Gerencia Tributaria en la estructura financiera de las Pymes del sector comercial sub sector prendas de vestir en San Juan de Pasto*.
- Chiavenato, Idalberto (1999), *Administración de Recursos humanos*, 5a. ed., noviembre de 1999, McGraw-Hill.
- Dávalos Dávalos, Juan José (2012), *Efectos de la evasión del IVA en la recaudación fiscal periodo 1990 a 2010*, La Paz, Bolivia.
- Fajardo Muñoz, Sonia Maribel y Ortiz Martínez, Alexandra Ximena (2015), *Incidencia de la Gerencia Tributaria en la estructura financiera de las Pymes del sector comercial sub sector prendas de vestir en San Juan de Pasto*.
- Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar (2003), *Metodología de la investigación*, 3a. ed., México, McGraw-Hill.
- Hernández, Soto, Prada y Ramírez (2000), *Exenciones tributarias: costo fiscal y análisis de incidencia*, Bogotá: Archivos de macroeconomía, Departamento Nacional de Planeación.

- Huertas Coral, Gabriel Hernán; Ortiz Narváez, Ricardo Lennin y Solarte Solarte, Viviana Milena (2015), *Incidencia de la Gerencia Tributaria en la estructura financiera de las Pymes del sector comercial sub sector droguerías*.
- Llanos Sánchez, Ana Soledad y Guachichulla Vega, Jhoana Priscila (2012), *Propuesta de procesos para la gestión tributaria de los impuestos de matrículas y patentes e impuesto de 1.5 mil sobre los activos totales en el Municipio de Cuenca*, Ecuador.
- Mera, José Orlando (2008), *Planeación tributaria*, actualizado en septiembre 7 de 2008, disponible en: <http://www.Gerencie.com>.
- Parra, E. (2011), *Planeación tributaria y organización empresarial*, Legis Bogotá.
- Villasmil, Milagros (2017), “La planificación tributaria. Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial”, disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6154121>

CAPÍTULO 13

PROPUESTA DE REFORMA A LAS DISPOSICIONES JURÍDICAS QUE RIGEN A LOS ACUERDOS CONCLUSIVOS COMO MEDIOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN MATERIA FISCAL

Erika Rodríguez Cuéllar¹
Virginia Guzmán Díaz de León²
Alfonso Martín Rodríguez³

Resumen

Conocer los antecedentes históricos, jurídicos y principios constitucionales del acuerdo conclusivo como único medio alternativo de solución de conflictos en materia fiscal y proponer una reforma al Código Fiscal de la Federación (CFF), así como a la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente (LFDC) para fortalecer y efficientar su procedimiento, logrando con ello no vulnerar los principios constitucionales de equidad, legalidad, certeza jurídica, economía procesal, debido proceso, lealtad, buena fe, flexibilidad, celeridad e inmediatez, ni someter a duda la objetividad de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente (Prodecon).

La investigación se realizó aplicando un método cualitativo para lo cual se analizará la información ya generada respecto al número de solicitudes de Acuerdos Conclusivos a partir del 1 de enero de 2014, día en que entró en vigor, hasta el 31 de diciembre de 2018, además de que tendrá un alcance descriptivo.

Dentro de las conclusiones principales se puede deducir la adopción de dicho procedimiento, podrá ser tramitada una sola vez por cada acto de fiscalización que se realice al contribuyente, se obtendrían los siguientes beneficios: abatir las malas prácticas en los acuerdos conclusivos, salvaguardar los procedimientos dentro de un acto de fiscalización previstos en las disposiciones fiscales y perfeccionar el acuerdo conclusivo.

¹ Estudiante de la maestría en impuestos de la Universidad Autónoma de Aguascalientes. Licenciada en derecho por la Universidad Autónoma del Estado de México. rodriguezcuellarerika@hotmail.com

² Profesora investigadora de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, del Centro de Ciencias Económicas y Administrativas, Departamento de Contaduría. virginia.guzman@edu.uaa.mx

³ Profesor investigador de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, del Centro de Ciencias Económicas y Administrativas, Departamento de Finanzas. alfonso.martin@edu.uaa.mx

Palabras clave: procesos de fiscalización, acuerdo conclusivo.

Abstract

To know the historical, legal and constitutional principles of the concluding agreement as the only alternative means of conflict resolution in tax matters and propose a reform of the Federation Tax Code (CFE), as well as the Federal Taxpayer Rights Act (LFDC) to strengthen and strengthen its procedure, thereby en-infringement of the constitutional principles of equity, legality, legal certainty, judicial economy, due process, loyalty, good faith, flexibility, haste and immediacy, nor to question the objectivity of the Taxpayer Defense Attorney's Office (Prodecon).

The investigation was conducted using a qualitative method for which the information already generated regarding the number of applications for Concluding Agreements will be analysed from 1 January 2014, the day on which it entered into force, until 31 December 2018, and that it will have a descriptive scope.

Within the main conclusions, the adoption of such a procedure can be inferred, may be dealt with only once for each act of audit carried out to the taxpayer; the following benefits would be obtained: to bring down bad practices in concluding agreements, to safeguard procedures within an act of audit provided for in the tax provisions and to improve the concluding agreement.

Keywords: auditing processes, concluding agreement.

Preguntas de investigación

1. ¿Por qué es necesario conocer las generalidades del acuerdo conclusivo?
2. ¿Cuál es el marco jurídico y los principios constitucionales que regulan a los Acuerdos Conclusivos?
3. ¿Por qué es trascendente proponer una reforma al CFE, así como a la LFDC?

Justificación

El acuerdo conclusivo es sumamente importante al ser el único medio alterno de solución de conflictos en materia fiscal en México, generando importantes beneficios para ambas partes, pero principalmente para el contribuyente que lo adopta.

Es importante precisar que el acuerdo conclusivo nació a la vida jurídica el 9 de diciembre de 2013, al publicarse en el DOF el Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del CFE (DOF, 2013), a través del cual se adicionó el Capítulo II, del Título III, de dicho ordenamiento tributario, creándose la figura de los Acuerdos Conclusivos, cuya entrada en vigor fue a partir del 1 de enero de 2014, por lo que resulta de vital

importancia profundizar en su procedimiento y corroborar que esté cumpliendo con los fines para los que fue creado, es por ello que surge la trascendencia de la presente investigación, toda vez que a través de ella se realizará un análisis integral de su marco de aplicación para lograr identificar debilidades y proponer posibles soluciones, pudiendo llegar a la propuesta de una reforma a las disposiciones jurídicas que lo rigen, logrando con ello no vulnerar la esfera jurídica de las partes, ni los principios constitucionales de equidad, legalidad, certeza jurídica, economía procesal, debido proceso, lealtad, buena fe, flexibilidad, celeridad e inmediatez que lo regulan, logrando con ello no someter a duda la objetividad de la Prodecon.

Asimismo, es importante señalar que el tema de investigación es relativamente nuevo, toda vez que si bien es cierto hay investigaciones y referencias sobre los Acuerdos Conclusivos, también lo es que éstas se basan meramente en las bondades y beneficios del procedimiento genérico, sin que hasta el momento exista referencia alguna sobre los problemas específicos que se abordan en el presente trabajo.

Viabilidad

Se realizó la investigación en la zona geográfica de México en virtud de que el resultado de la misma tendrá impacto en todo el territorio nacional, la información será obtenida de los ordenamientos jurídicos, así como de las consultas que se efectúen al Instituto Nacional de Acceso a la Información Pública, al INEGI y al acervo literario relacionado.

Por lo anterior, la presente investigación resulta factible al contar con los recursos financieros, materiales y humanos para llevarla a cabo.

Objetivos

Objetivo general

Conocer los antecedentes históricos, jurídicos y principios constitucionales del Acuerdo Conclusivo como único medio alterno de solución de conflictos en materia fiscal y proponer una reforma al CFF, así como a la LFDC para fortalecer y efficientar su procedimiento, logrando con ello no vulnerar los principios constitucionales de equidad, legalidad, certeza jurídica, economía procesal, debido proceso, lealtad, buena fe, flexibilidad, celeridad e inmediatez, ni someter a duda la objetividad de la Prodecon.

Objetivos específicos

1. Identificar las generalidades del acuerdo conclusivo.
2. Analizar el marco jurídico y principios constitucionales de los Acuerdos Conclusivos.

3. Propuesta de reforma a las disposiciones jurídicas que rigen a los Acuerdos Conclusivos como medios alternos de solución de conflictos en materia fiscal.

Antecedentes

Los Medios Alternativos de Solución de Controversias (MASC) tienen su origen en México con motivo de la firma del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN, 1992), sujetándose el Estado mexicano a observar de manera integral el contenido del mismo, el cual, en su artículo 2022, plasma la importancia de difundir los MASC como una alternativa para la impartición de justicia (Torre Delgadillo, 2015).

Como es sabido, los tratados internacionales no pueden contravenir lo dispuesto en nuestra Carta Magna, en razón de ello, como refieren Guerrero Rodríguez y Suárez Enríquez (Guerrero Rodríguez, 2009), “el 18 de junio de 2008 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto Promulgatorio de Reformas a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos por medio del cual, entre otras cuestiones, se elevan a rango constitucional los MASC” (p. 60).

La importancia de la reforma (DOF, 2008) al artículo 17 constitucional estriba en el hecho de que nuestro máximo ordenamiento jurídico proveyó que las leyes en general deben prever la figura de los MASC, esto es, permite que los mismos puedan figurar en todas las materias y no sólo en la comercial.

Dicha reforma la analizaremos específicamente para la materia de estudio que nos ocupa, la cual impactó, en gran medida, de manera positiva puesto que en México se carecía por completo de una justicia alternativa de solución de conflictos en el ámbito fiscal.

La referida modificación a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, así como las desventajas que derivan de ejercer el derecho a la impartición de justicia a través de los medios de defensa tradicionales en general, influyó en el hecho de que el 9 de diciembre de 2013, se publicara en el DOF el Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Código Fiscal de la Federación (DOF, 2013), a través del cual se adicionó el Capítulo II, del Título III, de dicho ordenamiento tributario, creándose la figura de los Acuerdos Conclusivos, cuya entrada en vigor fue a partir del 1 de enero de 2014.

Bernal Ladrón de Guevara, Santos Flores y Melgar Manzanilla (Bernal Ladrón de Guevara, 2014), definen al acuerdo conclusivo como “un medio alternativo no jurisdiccional (MASC) —específicamente se trata de mediación— que (...) involucra a las voluntades de ambas partes para resolver de forma convencional/transaccional el conflicto, como alternativa a la resolución unilateral de una autoridad jurisdiccional” (p. 19).

Los Acuerdos Conclusivos surgen como un medio alternativo de solución de controversias que deriven de un acto de fiscalización, con la peculiaridad de que un organismo público autónomo, como lo es la Prodecon (Loprodecon, 2018), funja como mediador en el procedimiento, velando en todo momento porque dicho procedimiento se desarrolle de manera transparente y se preserve en todo momento el cumplimiento de las disposiciones jurídicas aplicables, especialmente las relativas a los derechos de los contribuyentes.

Es menester precisar que los Acuerdos Conclusivos son el primer medio alternativo para la solución anticipada de actos de fiscalización, los cuales, debido a su propia naturaleza, permiten un acercamiento entre contribuyente y autoridad revisora con la supervisión de una tercera parte para lograr un consenso respecto de la calificación de hechos u omisiones realizada por la autoridad fiscal en la última acta parcial, en el acta final, en el oficio de observaciones o en la resolución provisional.

Los Acuerdos Conclusivos, además del CFF, están regulados por la Sección Segunda de los Lineamientos que regulan el ejercicio de las atribuciones sustantivas de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente (LREASP, 2018).

El procedimiento de mérito inicia con la solicitud que presente el contribuyente ante la Prodecon, la cual, en todo momento, deberá sujetarse a los requisitos previstos en el artículo 99 de los Lineamientos que regulan el ejercicio de las atribuciones sustantivas de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente, entrando en vigor al día siguiente de su publicación; misma que podrá presentarse siempre y cuando exista una calificación de hechos u omisiones realizada por la autoridad revisora que puedan entrañar incumplimiento a las disposiciones fiscales, con la que no esté de acuerdo el contribuyente y hasta antes de que se le notifique la resolución determinativa de crédito fiscal.

Una vez recibido el escrito de solicitud, la citada procuraduría contará con un plazo de tres días hábiles para admitirla a trámite, previa revisión de procedencia, y solicitar a la autoridad revisora formule su contestación, para ello, dicha autoridad cuenta con un plazo máximo de 20 días hábiles.

La autoridad puede emitir su contestación en tres sentidos:

1. Aceptar los términos que propone el contribuyente para suscribir el acuerdo conclusivo.
2. Plantear, de manera fundada y motivada, términos diversos para la adopción.
3. No aceptar los términos del acuerdo conclusivo.

En caso de que la autoridad acepte los términos de adopción del acuerdo conclusivo, la Prodecon procederá a elaborar, en un plazo de siete días hábiles,

el proyecto de acuerdo conclusivo, efectuado el proyecto lo notificará a las partes para que en un plazo de tres días hábiles realicen las observaciones y/o adiciones que consideren pertinentes.

Una vez que se hubiesen desahogado las observaciones, o de no existir, la Prodecon procederá, sin mayor dilación, a citar a las partes para que acudan en hora y fecha fijada a la suscripción del acuerdo conclusivo, el cual será suscrito por las partes y el mediador.

Es necesario reiterar que durante el procedimiento del acuerdo conclusivo se suspenden los plazos previstos en los artículos 46-A, primer párrafo, 50, primer párrafo, 53-B y 67, antepenúltimo párrafo, del referido código (CFE, 2018).

Asimismo, es preciso destacar que, durante el procedimiento en estudio, los contribuyentes pueden presentar pruebas para desvirtuar la calificación de hechos u omisiones efectuada por la autoridad dentro de las facultades de comprobación, quien estará obligada a efectuar su valoración y, de resultar procedentes, reconocerlas al momento de suscribir el acuerdo conclusivo, ya sea de manera parcial o total.

Además, la procuraduría podrá, en los casos que así lo estime conveniente, convocar a las partes para realizar mesas de trabajo que permitan lograr una solución consensuada y definitiva del procedimiento.

Dicho procedimiento se rige por los Principios de Flexibilidad, Celeridad e Inmediatez previstos expresamente en el artículo 98, de los Lineamientos que regulan el ejercicio de las atribuciones sustantivas de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente (LREASP, 2018), careciendo de mayores formalismos al existir la voluntad auténtica de las partes que intervienen, autoridad revisora y contribuyente, buscando una solución consensuada y anticipada al desacuerdo sobre la calificación de hechos u omisiones que puedan entrañar incumplimiento de las disposiciones fiscales, siendo importante precisar que al tratarse de un procedimiento no adversarial implica necesariamente la buena fe de las partes para alcanzar ese fin.

Hay diversos beneficios para los contribuyentes que suscriban un acuerdo conclusivo; sin embargo, en la presente investigación únicamente nos abocaremos al estudio del beneficio establecido en el artículo 69-G del CFE, el cual consiste en condonar las multas al 100%, por única ocasión, en la primera suscripción, y en la segunda y posteriores aplicará la condonación de sanciones en los términos y bajo los supuestos que establece el artículo 17 de la LFDC (LFDC, 2018), de conformidad con lo previsto en el artículo 69-G del CFE, además de que evitará tener que recurrir a los medios de defensa cuya dilación en sus resoluciones genera altos costos, además de que en ocasiones el fallo puede resultarle no favorable, teniendo consecuencias jurídicas adicionales a las de origen.

Para las autoridades revisoras resulta de gran trascendencia el hecho de suscribir un acuerdo conclusivo puesto que están en posibilidad de finalizar anticipadamente las facultades de comprobación, logrando, en la mayoría de ocasiones, la recaudación de las contribuciones omitidas, y tener que ser sujeto de posibles medios de defensa, perjudicando las arcas del fisco federal.

De lo anterior, se desprende que la suscripción de un acuerdo conclusivo conlleva a la obtención de beneficios para ambas partes en lo individual y en su conjunto, ya que respecto de los rubros o partidas sobre las que se logre un consenso no existirá una modificación posterior por parte de la autoridad revisora, brindando certeza jurídica al contribuyente, además de que al ser un consenso logrado con la voluntad de las partes no procede medio de defensa alguno, salvo en los casos en que la autoridad fiscal compruebe que existieron hechos falsos, procederá el juicio previsto en el artículo 36, primer párrafo, con relación al último párrafo, del diverso 69-H, ambos del CFF.

Hipótesis

Al subsanar las lagunas de ley contempladas en el CFF y en la LFDC, en los artículos aplicables al acuerdo conclusivo, se fortalece la objetividad de su procedimiento y se evita la vulneración tanto a la esfera jurídica de las partes involucradas como a los principios constitucionales de equidad, legalidad, certeza jurídica, economía procesal, debido proceso, lealtad, buena fe, flexibilidad, celeridad e inmediatez que lo regulan, logrando, en consecuencia, no someter a duda la objetividad de la Prodecon.

Metodología

La investigación se realizará aplicando un método cualitativo, de carácter exploratorio cuyo propósito es: “examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas, en virtud de que el tema no ha sido abordado” (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

Asimismo, se utilizará un enfoque documental y descriptivo al analizar la naturaleza, definición, características, desarrollo, ventajas y desventajas del acuerdo conclusivo como medio alterno de solución de conflictos en materia fiscal en México.

La investigación se llevará a cabo por el periodo comprendido de 2014 a 2018, siendo el 2014 el año en que entró en vigor el acuerdo conclusivo, y el 2018 la fecha de corte para la obtención de la información a analizar.

Resultados

La creación de la Prodecon, cuyo antecedente emana de la reforma realizada al artículo 17 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en el año 2018, al establecer que las leyes, en general, deben prever medios alternativos de solución de controversias; y el surgimiento del acuerdo conclusivo como un medio alternativo de solución de controversias que deriven de un acto de fiscalización, permiten un acercamiento no judicial sin precedentes entre contribuyente y autoridad revisora para lograr un consenso respecto de la calificación de hechos u omisiones realizada por la autoridad fiscal en la última acta parcial, en el acta final, en el oficio de observaciones o en la resolución provisional.

Algunos de los principales beneficios para los contribuyentes que suscriban un acuerdo conclusivo son aclarar en poco tiempo los hechos u omisiones con los que no está conforme, regularizar su situación fiscal obteniendo el beneficio de condonación de multas al 100%, por única ocasión, en la segunda y posteriores aplicará la condonación de sanciones en los términos y bajo los supuestos que establece el artículo 17 de la LFDC, de conformidad con lo previsto en el artículo 69-G del CFF, además de que evitará tener que recurrir a los medios de defensa que son tardados y costosos y que en ocasiones el fallo no les resulta favorable.

Para las autoridades revisoras resulta de gran trascendencia el hecho de suscribir un acuerdo conclusivo, puesto que están en posibilidad de finalizar anticipadamente las facultades de comprobación, logrando, en la mayoría de las ocasiones, la recaudación de las contribuciones omitidas, y tener que ser sujeto de posibles medios de defensa.

De lo anterior se desprende que la suscripción de un acuerdo conclusivo conlleva a la obtención de beneficios para ambas partes en lo individual y en su conjunto, ya que respecto de los rubros o partidas sobre las que se logre un consenso no existirá una modificación posterior por parte de la autoridad revisora, brindando certeza jurídica al contribuyente, además de que al ser un consenso logrado con la voluntad de las partes, no procede medio de defensa alguno, salvo en los casos en que la autoridad fiscal compruebe que existieron hechos falsos, procederá el juicio de lesividad; sin embargo, no hay que perder de vista el hecho de que existe un universo de contribuyentes cuyo comportamiento fiscal genera perjuicio al fisco, ya que buscan formas de evadir el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, un ejemplo de dichas malas prácticas que ha tomado gran trascendencia en los últimos años son las operaciones simuladas o inexistentes previstas en el artículo 69-B del CFF, que no son más que contribuyentes que emiten comprobantes fiscales sin contar con los activos, personal, infraestructura o capacidad material, directa o indirecta, para prestar los servicios, comercializar o entregar los bienes que

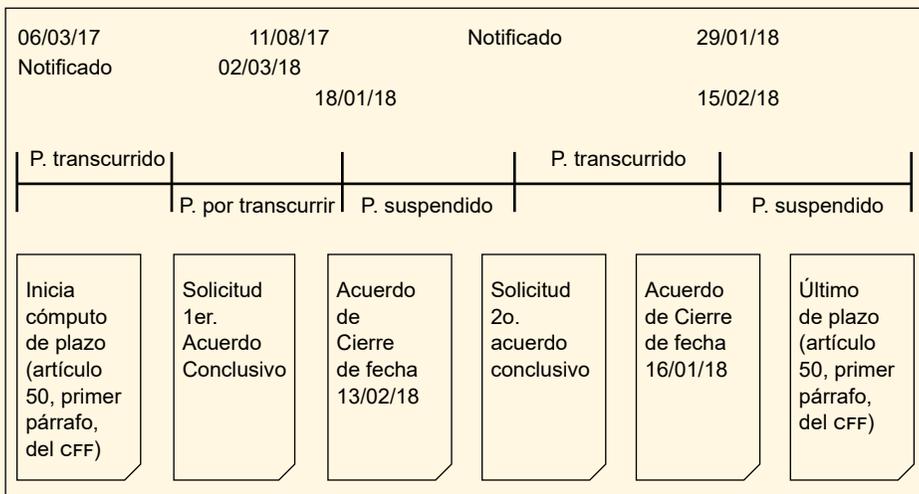
ampan dichos comprobantes, en regular medida están como no localizados, siendo importante precisar que existe un gran número de casos en que dichos contribuyentes son personas morales cuyo único objeto de creación es la evasión fiscal en esta modalidad, mejor conocidas como “empresas fantasma”.

En virtud de lo anterior, la adición de un tercer párrafo al artículo 69-C del CFF brindará mayor certeza jurídica a las partes que intervienen en un procedimiento de acuerdo conclusivo respecto a sus alcances jurídicos, puesto que si bien es cierto su tramitación presupone la buena fe de quien lo solicita, también lo es que el hecho de no prever una restricción en su tramitación conlleva a afectar la esfera jurídica de una de las partes.

Máxime que dicho procedimiento se rige por los principios de celeridad e inmediatez contemplados en el artículo 98 de los Lineamientos que regulan el ejercicio de las atribuciones sustantivas de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente, por lo que de no existir la restricción propuesta, tales principios se estarían dejando de observar, al permitir al contribuyente presentar diversas solicitudes en un mismo procedimiento de fiscalización, pues como se ha insistido, el hecho de que la Prodecon las admita o no a trámite, el sólo hecho de su presentación suspende los plazos previstos en los artículos 46-A, primer párrafo, 50, primer párrafo, 53-B y 67, antepenúltimo párrafo, del referido código.

La siguiente línea de tiempo permite tener mayor claridad de lo abordado en los párrafos que preceden.

**FIGURA 1. CÓMPUTO DE PLAZO
(ARTÍCULO 50, PRIMER párrafo, DEL CFF)**



Fuente: Elaboración propia.

Del 6 de marzo de 2017, día en que comenzó a computarse el plazo previsto en el artículo 50, primer párrafo, del CFF al 10 de agosto de 2017, día anterior a aquél en que el contribuyente presentó su primera solicitud de acuerdo conclusivo, *el plazo transcurrido es de cinco meses y cinco días*.

Del 11 de agosto de 2017, día en que el contribuyente presentó su primera solicitud de adopción de acuerdo conclusivo, al 18 de enero de 2018, día en que se notificó a la autoridad revisora el acuerdo de cierre de fecha 16 de enero de 2018, *el plazo suspendido es de cinco meses y ocho días*.

Del 19 de enero de 2018, día en que se reanudó el plazo previsto en el artículo 50, primer párrafo, del CFF al 28 de enero de 2018, día anterior a aquél en que el contribuyente presentó su segunda solicitud de acuerdo conclusivo, *el plazo transcurrido es de 10 días*.

Del 29 de enero de 2018, día en que el contribuyente presentó su segunda solicitud de adopción de acuerdo conclusivo, al 15 de febrero de 2018, día en que se notificó a la autoridad revisora el acuerdo de cierre de fecha 13 de febrero de 2018, *el plazo suspendido es de 18 días*.

En virtud de lo anterior, *el plazo pendiente por transcurrir* del artículo 50, primer párrafo, del código en cita, es de *15 días*, el cual se computa del 16 de febrero de 2018 al 2 de marzo de 2018.

En el ejemplo se advierte que la autoridad fiscal únicamente tiene un plazo de 15 días naturales para emitir y notificar su resolución determinativa de crédito fiscal, el cual es muy reducido considerando que debe ajustar su proyecto en relación con el segundo acuerdo conclusivo y, una vez emitido, acudir al domicilio fiscal del contribuyente para notificarlo, con la posibilidad de que tenga que dejar citatorio o, en el peor de los escenarios, encontrarse con que el contribuyente se ubica en alguno de los supuestos establecidos en el artículo 134, primer párrafo, fracción III, para realizar la notificación por estrados, por lo que el plazo que tiene pendiente por transcurrir resulta insuficiente para llevar a cabo la notificación por estrados de conformidad con lo previsto en el artículo 139, ambos preceptos del CFF.

Conclusiones

De materializarse la propuesta del presente proyecto en el sentido de delimitar la tramitación del acuerdo conclusivo a través de la adición de un tercer párrafo al artículo 69-C del CFF, precisando que la solicitud de adopción de dicho procedimiento podrá ser tramitada *una sola vez por cada acto de fiscalización* que se realice al contribuyente, se obtendrían los siguientes beneficios.

- *Abatir las malas prácticas en los Acuerdos Conclusivos*. Al existir una delimitación en el número de solicitudes de adopción de un acuerdo conclusivo a presentar en cada acto de fiscalización (visita domiciliaria, revisión

de gabinete o revisiones electrónicas), se revestirá al citado procedimiento de acuerdo conclusivo de solemnidad, logrando un impacto tangible en el proceder del contribuyente, puesto que sabrá que el intentar aplicar estrategias fiscales tendentes a obtener beneficios excesivos pondría en riesgo los beneficios que le resultarían aplicables de lograr una suscripción, ya sea total o parcial.

- *Salvaguardar los procedimientos dentro de un acto de fiscalización previstos en las disposiciones fiscales.* La adición de un tercer párrafo al artículo 69-C del CFF permitirá una paridad en la esfera jurídica de ambas partes, al brindar mayor certeza jurídica sobre el ordenamiento que regula el procedimiento al cual se han sometido voluntariamente, entendiendo con ello que si bien es cierto la Prodecon al fungir como mediador, vela especialmente por los derechos del contribuyente, también lo es que debe verificar que el desarrollo del procedimiento se desarrolle de manera imparcial sin vulnerar los derechos de las partes.
- *Celeridad en conclusión de actos de fiscalización y coadyuvar a la recaudación de impuestos.* Con la solemnidad que adquieran los Acuerdos Conclusivos, los contribuyentes reconocerán la importancia y trascendencia de dicho medio alternativo de solución de controversias, el cual, además de permitir la conclusión consensuada y anticipada de una visita domiciliaria, revisión de gabinete o revisión electrónica, con la aplicación del beneficio previsto en el artículo 69-G del CFF, permitirá lograr una pronta recaudación de impuestos contribuyendo así al gasto público, satisfaciendo con ello lo previsto en el artículo 31, fracción IV, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- *Perfecciona el acuerdo conclusivo.* La adición al artículo 69-C del CFF permitirá que el procedimiento de acuerdo conclusivo sea un medio alternativo de solución de controversias justo y objetivo, logrando así mayor certeza jurídica para las partes.

Bibliografía

Bernal Ladrón de Guevara, D. S. (2014), Procuraduría de la Defensa del Contribuyente, obtenido de *Serie de Cuadernos de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente*, número XIV, Acuerdos Conclusivos. Primer medio alternativo de solución de controversias en auditorías fiscales: <http://www.prodecon.gob.mx/index.php/home/cc/publicaciones/numero-xiv>

CFF (2018), *Código Fiscal de la Federación*, México: Cengage.

DOF (8 de junio de 2008), Diario Oficial de la Federación, *Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, México.

- (9 de diciembre de 2013), Diario Oficial de la Federación, obtenido de: *Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Código Fiscal de la Federación*: http://www.diputados.gob.mx/sedia/biblio/prog_leg/103_DOF_09dic13.pdf
- (9 de diciembre de 2013), Diario Oficial de la Federación, *Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Código Fiscal de la Federación*, México.
- Guerrero Rodríguez, L. Y. (2009), Biblioteca Jurídica Virtual UNAM, obtenido de *Jurídica Anuario*, número 39: <https://revistas-colaboracion.juridicas.unam.mx/index.php/juridica/issue/view/1721>
- Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C. P. y Baptista, L. (2010), *Metodología de la Investigación*, 5a. ed., México: McGraw-Hill.
- LFDC (2018), Ley Federal de los Derechos del Contribuyente, México.
- Loprodecon (2018), Ley Orgánica de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente, México.
- LREASP (2018), Lineamientos que regulan el ejercicio de las atribuciones sustantivas de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente, México.
- TLCAN (17 de diciembre de 1992), Tratado de Libre Comercio para América del Norte, México, Estados Unidos y Canadá.
- Torre Delgadillo, V. (2015), *Análisis jurídico de los medios alternos de solución de conflictos*, San Luis Potosí y Aguascalientes, México, p. 139: Cenejus.

CAPÍTULO 14

ESTUDIO EXPLORATORIO SOBRE LA IMPLEMENTACIÓN Y RESULTADOS DEL IMPUESTO ÚNICO (FLAT TAX), EN PAÍSES DE EUROPA Y AMÉRICA LATINA. SITUACIÓN EN MÉXICO

Martha Luisa Puente Esparza¹
Adriana Eugenia Ramos Ávila²
Juana María Torres Rodríguez³

Resumen

La política fiscal en el crecimiento económico, político y social de los países es uno de los mayores retos implícitos en ésta, la recaudación tributaria representa para los gobiernos establecer sistemas impositivos que generen recursos necesarios para cubrir el gasto público. En México, los intentos de implementar una reforma tributaria que mejore la recaudación, reduzcan los costos administrativos y la evasión fiscal, continúa representando un problema, una consecuencia es la complejidad de sus leyes. La investigación es un análisis documental y exploratorio sobre el impuesto único (IU) o Flat Tax para determinar si su aplicación ha tenido la efectividad esperada en los países de Europa y América Latina que lo implementaron.

Pioneros en la adopción de este tipo de gravamen, entre otros, Hong Kong, Estonia y Rusia. Actualmente 40 países han establecido el IU. Con datos estadísticos del 2005 y 2014 emitidos por el Banco Mundial en 2016, muestran estancamiento en el crecimiento económico y en la recaudación

¹ Profesora de tiempo completo de la Facultad de Contaduría y Administración de la UASLP.

² Profesora de tiempo completo de la Facultad de Contaduría y Administración de la UASLP.

³ Profesora independiente.

tributaria. En Estonia del 1% de recaudación con relación del PIB y Rusia de 16.6% descendió a 13.4%.

Once de los 40 países con este tributo han tenido incrementos recaudatorios, Georgia incrementó del 12 al 14% la recaudación con relación al PIB, no se pudo determinar que dicho incremento se deba al IU al no encontrar datos específicos de su recaudación. Cada nación incorpora realidades y condiciones muy distintas, y administraciones fiscales diversas (Belice, Estonia). Concluyendo que la implementación del IU no genera mayor recaudación.

Palabras clave: impuesto único (Flat Tax), Europa, América Latina, México.

Abstract

Fiscal policy in countries' economic, political and social growth is one of the biggest challenges in this country, tax collection represents for governments to establish tax systems that generate the resources needed to cover public spending. In Mexico, attempts to implement tax reform that improves collection, reduces administrative costs and tax evasion, continues to be a problem, a consequence is the complexity of its laws. The research is a documentary and exploratory analysis of single tax (UI) or Flat Tax to determine whether its application has had the expected effectiveness in the countries of Europe and Latin America that implemented it.

Pioneers in the adoption of this type of levy, including Hong Kong, Estonia and Russia. Currently 40 countries have established the UI. With statistical data from 2005 and 2014 issued by the World Bank in 2016, they show stagnation in economic growth and tax collection. In Estonia, 1% of GDP revenue and Russia fell to 13.4%.

Eleven of the 40 countries with this tax have had fundraising increases, Georgia increased revenue from 12% to 14% relative to GDP, it could not be determined that this increase is due to the UI in finding specific data on its collection. Each nation incorporates very different realities and conditions, and diverse tax administrations (Belize, Estonia). Concluding that the implementation of the UI does not generate further revenue.

Keywords: single tax (Flat Tax), Europe, Latin America, Mexico.

Introducción

Margáin (2004) indica que la política fiscal consiste en determinar las características generales del impuesto en función de los datos económicos una

vez que se ha acordado el principio de recaudación por ingreso fiscal. Los gobiernos recaudan toda una serie de impuestos que constituyen la importante fuente de sus ingresos, para lograrla emplean un conjunto de instrumentos jurídicos donde se estipula la obligatoriedad del pago de éstos por parte de los particulares.

La recaudación tributaria como tema relevante de toda sociedad para poder ejercer el gasto público en su beneficio mediante un sistema tributario. Villalobos (2016) la define como “el conjunto de normas y organismos que rigen la fiscalización, control y recaudación de los tributos en el Estado en una época o periodo determinado, en forma lógica, coherente y armónicamente relacionado entre sí.

La recaudación como un problema a nivel mundial e implícito en la política fiscal motivó que los versados en el tema hayan realizado propuestas en aras de una mejora económica, como ha sido el caso de un IU o Flat Tax.

Rabushka y Hall (1981), citados por Valdez (2016), indicaron que el impuesto plano o único (Flat Tax, texto en inglés) tuvo su origen en la década de los 60; sin embargo, el auge de esta forma de contribución se observa 20 años después, cuando ellos publican la propuesta de sustitución de lo que es el impuesto sobre la renta (ISR) en Estados Unidos, por un impuesto a tasa única (IU) argumentando que este tipo de contribución era el plan más justo, eficiente, simple y realizable que existiera hasta ese momento, simplificando el pago de los tributos.

Países del antiguo bloque socialista (Europa del Este) como principales exponentes de este tributo, específicamente de la antigua Unión Soviética, como Estonia, Latvia, Lituania, Rusia, Ucrania, Eslovaquia, Rumania, Macedonia y Albania lo han adoptado por su sencillez y bajo costo en su administración. Este impuesto también fue propuesto en el año 2001 y 2005 para Alemania y Holanda, respectivamente, sin éxito en su aprobación, ya que tuvo el rechazo de la cúpula política (*La Prensa*, 2009).

En América Latina, Chile, durante el gobierno de Augusto Pinochet, se fijó un impuesto del 10% sobre las ganancias brutas, en el año 2001 se incrementó al 15%, y en 2004 se fijó en 17%. Las empresas del Estado pagan 40%, los sectores mineros, agrícolas y de transporte tienen un impuesto presuntivo y el sistema progresivo se mantiene sólo para sueldos y salarios (*La Prensa*, 2009).

México se caracteriza por la complejidad de sus leyes y la baja recaudación, situación conocida a nivel internacional, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2001, citado por Puente, 2011) estableció en uno de sus estudios que, a nivel de Latinoamérica y Centroamérica, es el país que tiene menor tasa del ISR y la menor recaudación.

El presidente Calderón, en su campaña, propuso la implementación de un impuesto a tasa única (IU) con la finalidad de estimular la inversión, dar mayor dinamismo económico e incrementar la recaudación, por ser un sistema de control más fácil y generador de crecimiento económico más rápido; sin embargo, tal afirmación, a la fecha, sigue provocando diversas reacciones a favor y en contra sin considerarse como una opción de solución real para la situación recaudatoria del país (Lemus, 2015)

La lectura del trabajo de Gutiérrez Chávez (2007) generó el interés de abordar este tipo de tributo, parafraseando su artículo sobre IU, expresa que su texto no es una propuesta de reforma fiscal ni un sofisticado estudio de política fiscal [...], indica que se trata de una reflexión que brinda un panorama muy general de la situación tributaria que enfrentan los mexicanos, que puede servir como punto de partida para el diseño de una reforma eficaz al sistema impositivo. [...] analiza el concepto del IU como algo primordial de una reforma tributaria que elimine la falla fiscal y genere efectos positivos en la economía.

Este impuesto tiene partidarios y detractores, por ello se consideró pertinente efectuar una revisión documental sobre el grado de aceptación, adaptación, cumplimiento y el logro o no de los objetivos establecidos por diversos países de Europa y en Latinoamérica con el IU, siendo éste el objetivo del presente trabajo.

Es un estudio exploratorio definido como las investigaciones que pretenden dar una visión general; de tipo aproximativo respecto de una determinada realidad, que se lleva a cabo especialmente cuando el tema elegido ha sido poco explorado (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2010).

Problema

La recaudación de impuestos representa un problema a nivel mundial, tema relevante para los estudiosos de los temas fiscales.

México no es la excepción, Gutiérrez (2007) considera que el sistema tributario enfrenta problemas de una base impositiva reducida, así como de evasión y elusión fiscal, que dan como resultado que los contribuyentes registrados terminen soportando una considerable carga fiscal y, al mismo tiempo, que gran parte de la población económicamente activa (PEA) prácticamente no pague impuestos, situación que puede deberse a lo complicado, injusto y costoso que resulta el sistema tributario en su cumplimiento por el sin número de condicionantes que éste presenta, además de no favorecer la cooperación de los contribuyentes, teniendo como consecuencia el incumplimiento de los objetivos gubernamentales, así como la instauración de nuevos impuestos orillando al cierre de micros y pequeñas empresas aumentando la desigualdad social.

Justificación

Se ha indicado por diversos autores que la solución para incrementar la recaudación de los impuestos y disminuir o eliminar la evasión y elusión de estos, se dará con la implementación del IU, propuesta que ha sido adoptada en algunos países de Europa y América Latina. México, pese a los intentos de llevar a cabo una reforma fiscal eficiente que logre aumentar la recaudación, hizo un intento con el impuesto empresarial a tasa única (IETU) que no prosperó.

Algunos países de Europa establecieron el IU considerando que con él se eliminan o se disminuyen las complejidades, el costo y el tiempo en el pago del impuesto, lo que incentivará el cumplimiento. Lo anterior justifica el interés y la pertinencia de la presente investigación

Preguntas de investigación

- ¿Cuáles son las características del IU y la eficiencia en cuanto a costos y tiempo de cumplimiento de las obligaciones fiscales?
- ¿La implementación del IU incrementó la recaudación?
- ¿Cuáles fueron los efectos de recaudación en México por la implementación del IETU?

Objetivos

- Analizar y establecer las características del IU, la eficiencia en cuanto a trámites y la agilidad para cumplir con el pago de los impuestos a partir de su aplicación.
- Analizar y determinar el efecto en la recaudación a partir de la implementación del IU.
- Establecer la situación de México en la recaudación por la implementación del IETU.

Hipótesis

La implementación del IU no incrementa la recaudación.

Marco teórico

Hall y Lieberman (2005) consideran que la política fiscal “es un cambio en las compras gubernamentales o en los impuestos netos, diseñado para modificar el gasto total de la economía y, en consecuencia, influir en los niveles de empleo y producción”, lo que significa que se realiza con el fin de planear

las finanzas de la administración pública, principalmente la recaudación y el gasto público.

Antecedente del IU (Flat Tax)

Flat, con significado en español de plano, único o fijo, da origen al término Flat Tax refiriéndose a la aplicación de un impuesto igual para todos los contribuyentes, sin exenciones, con tarifa baja y única, donde no se establecen tasas diferenciadas o progresivas. Yáñez (2009) indica que:

“...los impuestos de tasa plana son aquellos cuyas tasas impositivas no varía en la medida que varía su base, es decir, la tasa es independiente de la base. Se denominan impuestos proporcionales y se caracterizan porque su tasa media es igual a su tasa marginal. Estos impuestos no discriminan entre los contribuyentes según sus características socioeconómicas, cualquiera sea el nivel de su base le corresponde la misma tasa porcentual de impuesto. Es un impuesto de tasa única”.

Parafraseando a Golob (1996), aborda el tema del IU con el objetivo de examinar su efecto sobre las pequeñas empresas, conocer las características de este impuesto, los tipos impositivos para esos negocios, el plan de pensiones y los costos administrativos por los contribuyentes y la administración fiscal.

La propuesta de un IU ha sido adoptada en diversos países del mundo, en el caso de Rusia, los investigadores Ivanova, A.; Keen, M. y Klemm, A. (2005) se preguntan si la evolución de los impuestos personales es una consecuencia de esta reforma.

Keen, M.; Kim, Y. y Varsano, R. (2006) afirman que el IU es una de las novedades más llamativas de impuestos en los últimos años y que sigue atrayendo la atención de algunos países. Concluyen que no existe señal de que los elementos de reducción de los impuestos generen aumentos en los ingresos.

Gutiérrez (2007) ofrece un panorama muy general de la situación tributaria que enfrentan los mexicanos, la cual puede servir como punto de partida para el diseño de una reforma eficaz al sistema impositivo. Sugiere, como primer paso, el descubrimiento de la falla real del país en materia fiscal, sus efectos y, una vez identificados, presentar el concepto del IU o Flat Tax como una propuesta esencial para una reforma tributaria que produzca efectos positivos en la economía y elimine la falla fiscal.

Ahiabu (2007) señala que las diferencias individuales en la evasión de impuestos pueden ser eliminadas mediante un régimen de impuesto

fijo simple, poco se sabe sobre el efecto potencial de una política de este tipo.

Gorostiza (2008) intentó defender una vinculación entre eficiencia, equidad y bienestar social a través de un impuesto que confiscase la renta pura de la tierra y sustituyera al resto de los tributos.

Baturo y Gray (2007) explican la adopción del IU en Europa del Este argumentando que, una vez que los primeros éxitos siguieron en marcha con los gobiernos de perspectivas liberales hacia la fiscalidad, aprobaron la reforma a través de un proceso de aprendizaje racional, lo que significaba que un gobierno a menudo radicalmente nuevo tenderá a adoptar la política basada en la aplicación con éxito de sus vecinos.

Teller (2011) examina los méritos de la propuesta del IU comenzando con una breve historia de la renta federal fiscal en Estados Unidos, efectuando la revisión la estructura del Flat Tax tomando como marco a Rabushka, y con un análisis crítico a través de los objetivos de la equidad, la eficiencia, rendimiento, costo y factibilidad.

Impuesto único o Flat Tax

Los investigadores Hall y Rabushka (1981) citados por Gómez y Hernández (1999), del Instituto Hoover de la Universidad de Stanford, considerados como impulsores de esta propuesta de impuesto, en su búsqueda por la simplificación del sistema tributario estadounidense propusieron en 1985 sustituir el impuesto que en Estados Unidos sería similar al ISR en México, describiéndolo como IU (Flat Tax) sencillo, aplicado sobre el ingreso de base gravable que refleja la capacidad contributiva de las personas con una tasa uniforme con los siguientes principios fundamentales:

- Los ingresos se gravan lo más cerca de la fuente como sea posible una vez.
- Los contribuyentes con ingresos bajos no pagan impuesto.
- Los ingresos son gravados a una misma tasa, aplicable a individuos y empresas, pero en el caso del impuesto personal la progresividad se mantendrá por conducto de un monto mínimo exento. Se sugiere una tasa general del 19% sobre la diferencia entre los ingresos brutos y los pagos por compras de bienes, servicios y compensaciones a los empleados, así como la adquisición de bienes de capital.

La propuesta divide o separa los ingresos de los contribuyentes y su tributación en dos grupos, su modelo se presenta en la siguiente tabla:

TABLA 1. MODELO DEL IMPUESTO DE TASA PLANA O FLAT TAX DE HALL-RABUSHKA

Impuesto sobre ingreso individual		Impuesto sobre el ingreso de las empresas	
Se gravan	Pagos recibidos en el ejercicio por concepto de sueldos, salarios y pensiones	Se suman	Ingresos totales obtenidos por la venta de todos los productos de la empresa
Se resta	La exención personal	Se restan	Sueldos, salarios y pensiones pagadas a los trabajadores
Igual a	Ingreso gravable		Compras de insumos de otras empresas
Por	Tasa plana		Costo completo de la inversión (planta y equipo) como gasto del año de su compra
Igual a	Cantidad de impuesto a pagar en el ejercicio	Por	Tasa plana
		Igual a	Cantidad de impuesto a pagar en el ejercicio

Fuente: Elaboración propia a partir de Yáñez (2009).

Para Gómez y Hernández (2012), la simplicidad del sistema es fundamental, las declaraciones de impuestos de las personas físicas y morales deben ser tan sencillas que puedan tramitarse en un formato de una página.

A partir de la aparición del modelo de IU de Hall y Rabushka, algunos países han modificado su sistema tributario. En el año 2015, alrededor de 40 naciones han adoptado un gravamen único de baja tasa impositiva (véase tabla 2, la cual se muestra en forma parcial por cuestión de espacio).

Se ha considerado a Hong Kong y a las jurisdicciones británicas de Jersey y Guernsey, pioneros en la implementación de este sistema, como se muestra en la tabla 2.

Yáñez (2009) indica que Hong Kong ha mantenido, desde 1947, un sistema que permite al contribuyente elegir entre la aplicación de un sistema tributario de tasa plana del 16% gravando su ingreso bruto o de tasa graduada que progresivamente aplica una tasa del 2 al 20% al ingreso ajustado por deducciones y excepciones. Las islas de Jersey y Guernsey aplican el IU del 20% dando como resultado que su PIB se triplicara de 1965

a la fecha y que Jersey tuviera un crecimiento del 90% también del PIB entre la década de 1980 y 1990, lo que significa un aumento en la suma de todos los bienes y servicios finales producidos por las empresas de estas economías.

TABLA 2. PAÍSES Y JURISDICCIONES CON IU A MARZO DE 2015

País	Año de implementación	Tasa de impuesto
Albania	2007	10%
Andorra	2011	10%
Belice	2009	25%
Bolivia	1992	13%
Boznia Herzegovina	2008	10%
Bulgaria	2008	10%
República Checa	2008	15%
Estonia	1994	21%
Georgia	2005	20%
Granada	1994	30%
Guernsey	1960	20%
Hong Kong	1940	15%
Hungría	2011	16%
Jamaica	1986	24%
Jersey	1940	20%
Letonia	1995	24%
Lituania	1994	20%
Macedonia	2007	10%
Montenegro	2007	9%
Paraguay	2010	10%
Rumanía	2005	16%
Rusia	2001	13%
Serbia	2003	12%

Fuente: Elaboración propia a partir de Rabushka (2015).

Impuesto Único en Europa

Posterior a la propuesta de Flat Tax, y poco después de la desintegración de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, se considera a Estonia como el primer país de Europa central y oriental en reformar su sistema tributario con base en el modelo de Hall y Rabushka, a partir de 1994, la tasa se fijó en 26%. Desde entonces, y hasta 2009, la tasa se ha reducido al 21%, lo que estimuló en principio la economía que se encontraba estancada, incentivando la formación de capital, la inversión extranjera y la estabilización de la tasa de crecimiento del PIB en torno al 6% real anual (Alvin, 2003).

Este autor, en (2007), expresa que de manera paulatina varios países se han unido al llamado “Club del Flat Tax”, como Rusia, Serbia, República Eslovaca, Ucrania, Georgia, Rumania, Montenegro, Kirguistán, Macedonia, Mauricio, Albania, República Checa, Lituania, Letonia y Hungría con tasas que oscilan entre el 9 y el 25%.

También indica que en 2003 el gobierno de Serbia implementó una reforma total del 14% sobre el ingreso personal y sobre las utilidades de las corporaciones; promulgada en 2002, reemplazó al sistema de impuestos diferenciados sobre la renta de las personas físicas, que había sido promulgado y revisado entre 1994 y 2001 (Alvin, 2004).

En 2004, el parlamento de Georgia aprobó un nuevo código tributario, se redujo en 95%, siendo lo relevante la adopción de un IU del 12%. A partir del 2005 reemplaza al sistema anterior que gravaba los ingresos personales. La adopción del IU fue la promesa del presidente Saakashvili declarando que una de sus prioridades era introducir un nuevo sistema tributario. El código conserva la tasa del 20% anterior, pero reduce la tasa del Seguro Social de 33 a 20%, y el impuesto al valor agregado (IVA) de 20 a 18%. Los dividendos y los pagos de intereses se gravan sólo una vez a 10% en la fuente de pago. Las personas que reciben dividendos e intereses no pagan un segundo impuesto (Alvin, 2005).

Impuesto Único en Latinoamérica

Chile, en el gobierno del general Pinochet, se propuso un IU que fijaba 10% sobre las ganancias brutas; en 2001 se incrementó a 15%, y para el año 2004 se estableció en 17%. Las empresas del Estado pagaban 40%, mientras que para los sectores mineros, agrícolas y de transporte se tenía un impuesto presuntivo y el sistema progresivo se aplicaba sólo para sueldos y salarios; sin embargo, el sistema tributario actual de este país ha resultado tan complejo que deja de lado cualquier semejanza a un IU (*La Prensa*, 2009).

The World Bank (2016) menciona que en economías como Chile, las tasas de impuestos son variadas pero moderadas; sin embargo, los servicios públicos que proporciona son de alto rango en una comparación global.

Paraguay no gravaba ingresos personales hasta el 2010. La recaudación se basaba en: el IVA, los impuestos especiales, el impuesto sobre las utilidades de las empresas y los impuestos sobre el comercio internacional. Para diversificar su base de ingresos, a partir de 2010 se promulga un impuesto a la renta fija estableciéndose una tasa del 10%. Posteriormente, durante el periodo de 2011 a 2017, se realizarán ajustes a la tasa única que afectará a no más de 1 o 2% de los contribuyentes, ya que el pequeño número de personas sujetas a la tasa del 10%, después de permitir deducciones y exenciones legítimas, constituye una parte minúscula de la población contribuyente (Alvin, 2010).

Efectos por la implementación del IU

En las economías en desarrollo las tasas de impuestos altos y administración tributaria débil no son las únicas razones para la baja recaudación. La base del impuesto es mucho más estrecha porque la mayoría de los trabajadores ganan salarios muy bajos o están en el sector informal (The World Bank, 2016).

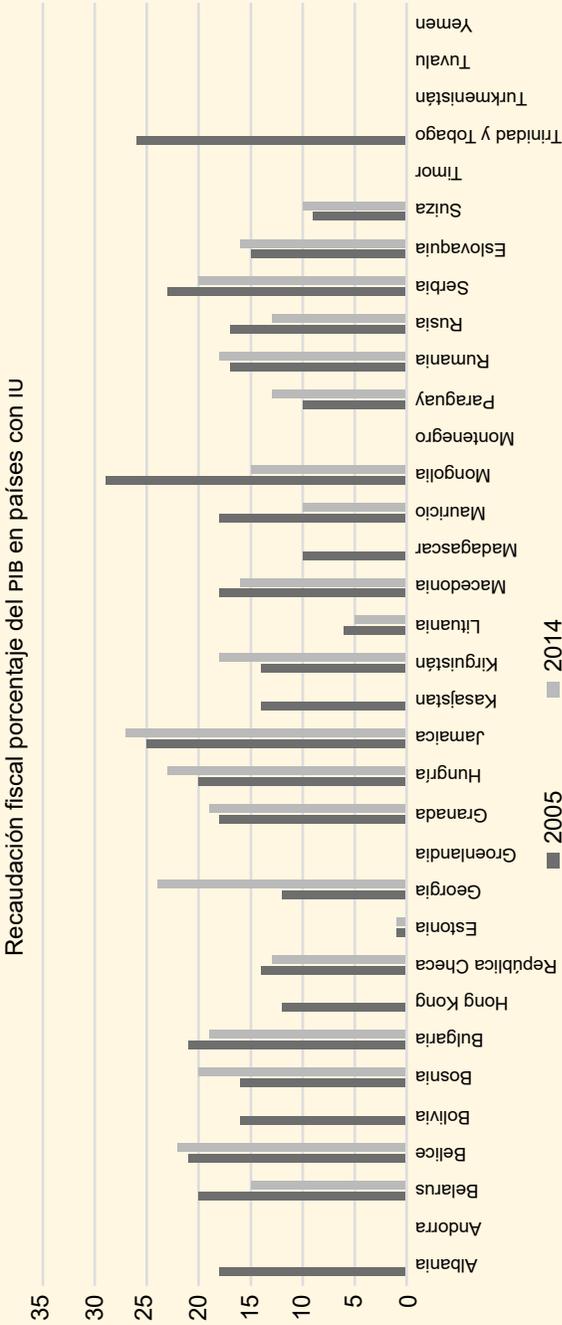
Recaudación

De acuerdo con datos estadísticos presentados por el Banco Mundial, la recaudación tributaria en los países con un IU en un comparativo realizado del año 2005 y 2014, sólo se ha visto incrementada en 11 de ellos: Belice, Bosnia, Georgia, Granada, Hungría, Jamaica, Kirguistán, Paraguay, Rumania, Eslovaquia y Suiza (véase página 272, gráfica 1).

Eficiencia en horas

Otra evidencia de la investigación del Banco Mundial (2016) muestra que un determinante importante del ingreso de las empresas es la facilidad del pago de impuestos, independientemente de la tasa. Señala que una reducción del 10% en la administración de cargas y costo de cumplimiento para pagar impuestos ha conducido a un aumento del 3% en las tasas de ingreso anual de los negocios.

GRÁFICA 1. COMPARATIVO DE RECAUDACIÓN FISCAL (PORCENTAJE DEL PIB EN PAÍSES CON IU, 2005 Y 2014)

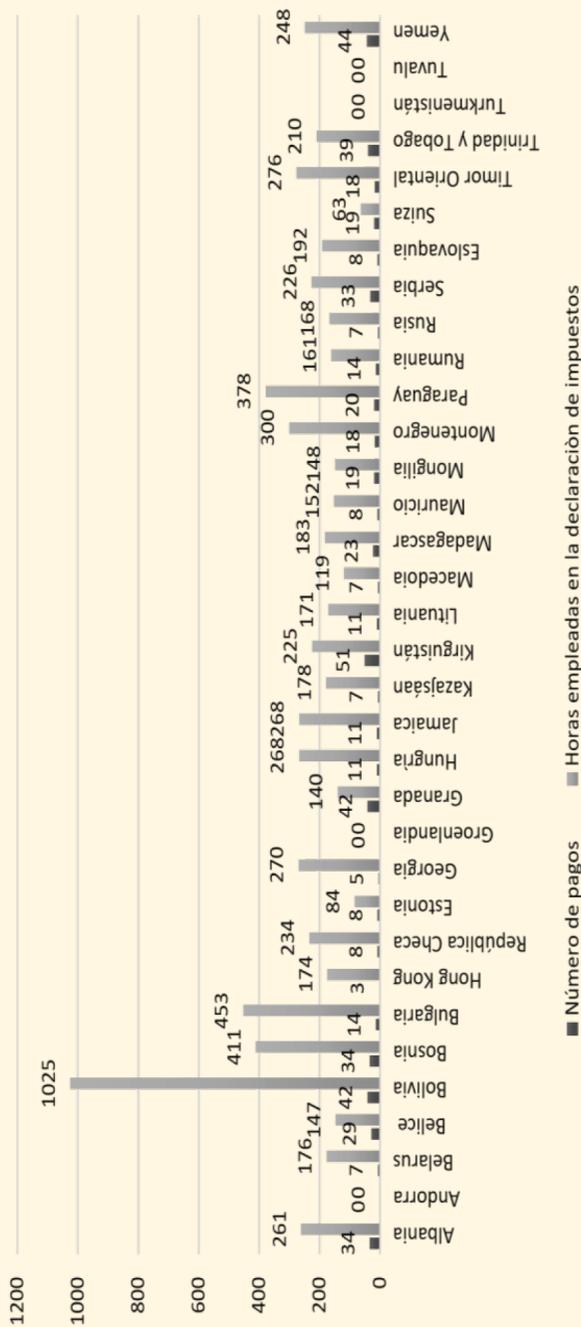


Fuente: Elaboración propia a partir de los indicadores del desarrollo de políticas fiscales del Banco Mundial (2016).

Indica también que el tiempo que tarda cada empresa en cumplir con los requisitos varía por las diferencias en las prácticas administrativas y en cómo se implementa un impuesto. El cumplimiento tiende a requerir menos tiempo en donde un impuesto es administrado por la autoridad fiscal. El uso de la presentación en línea y el pago reduce el tiempo de cumplimiento.

En Hong Kong sólo se realizan tres pagos al año, el menor número de pagos a nivel mundial, utilizando 174 horas para su cumplimiento tributario. La República Checa, Estonia, la Isla Mauricio y Eslovaquia, registran la declaración de ocho diferentes tipos de pagos con una cantidad de horas empleadas en el trámite que van desde 84 horas de Estonia, hasta 234 que necesita la República Checa, o en el caso extremo entre Bolivia y Granada que con 42 pagos, la primera utiliza 1,025 horas y la segunda únicamente necesita 140 horas para dar cumplimiento a sus obligaciones tributarias, como lo muestra la siguiente gráfica:

GRÁFICA 2. Número de pagos y horas usadas EN LA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS EN PAISES CON IU (2016)



Fuente: Elaboración propia a partir de los indicadores del desarrollo del Grupo Banco Mundial (2016).

Ventajas

Gutiérrez (2007) indica que en este esquema la aportación de los contribuyentes se ve reflejada de manera justa al tratar a los individuos y empresas de una misma manera, desapareciendo los incentivos, la evasión y la elusión, al no privilegiar por sectores o por figura legal, incentivando la economía, el empleo, el ahorro y la inversión. Las ventajas principales de este sistema son las siguientes:

1. *Es simple.* Su administración es sencilla y fácil, lo que hace que el contribuyente cumpla en tiempo y forma con el pago ya que se requiere el llenado de un formulario pequeño.
2. *Es equitativo.* Al desaparecer los tratos preferenciales desaparecen los incentivos, las personas y empresas con ingresos similares pagan impuestos similares al enfrentar una misma tasa impositiva.
3. *Es progresivo.* La aplicación de una sola tasa impositiva por encima de una exención personal igual para todos genera progresividad y elimina los efectos negativos que la multiplicidad de tasas tiene sobre la formación de capital.
4. *Es eficiente.* Incrementa los ingresos fiscales al ampliar la base tributable, los impuestos al consumo son los deseables para incrementar los ingresos fiscales al ampliar la base tributable.
5. *Reduce costos.* Se reduce la multiplicidad de regímenes y, por consecuencia, los privilegios y las pérdidas fiscales por los diferenciales de tasas. Los costos de recaudación y los del gobierno disminuyen.
6. *Elimina la doble tributación.* El ingreso se grava una sola vez y lo más cercano a la fuente.

Desventajas

Los opositores a este sistema han manifestado como algunas de las desventajas las siguientes:

1. Un impuesto Flat Tax con relación al ISR como propuesta para el sistema tributario guatemalteco, por ejemplo, es que la recaudación del IVA se reduzca, siendo que los contribuyentes acreditan a cuenta del ISR el IVA pagado en compras de bienes y servicios incentivado a los consumidores de productos finales a pedir la factura correspondiente, y al no permitir deducciones más que el mínimo vital, es probable que los particulares ya no tengan la necesidad de solicitar facturas por sus compras reduciéndose la recaudación a causa de la disminución por concepto del IVA (Rodríguez, 2004).

2. *El sistema del IU penaliza a los sectores de bajos recursos.* Se considera que las familias con ingresos bajos deben gastar su dinero en las mismas necesidades que las familias de mayores ingresos.
3. *La implementación de este tipo de impuesto podría desbancar al ISR.* En Estados Unidos se cree que este sistema reduce el impuesto a favor y que sólo beneficia a las personas con mayores ingresos, los cuales terminarían pagando menos impuestos teniendo como consecuencia que el gobierno pierda ingresos, ya que depende significativamente de lo recaudado a través del ISR (Colette, 2015).
4. *El IU no ha sido aplicado al pie de la letra de acuerdo con las tesis de sus proponentes* ni se ha probado en países con sistemas recaudatorios tradicionales, por lo tanto no existe certeza de que su aplicación genera mayor recaudación en los países que lo han implementado o que sea una buena opción para los que no lo tienen en su sistema tributario como en el caso de México (Espinoza, 2015).

Efectos del Impuesto Único

Autores como Gómez y Hernández (2012) señalan que entre algunas repercusiones del IU están:

1. *Estímulo al crecimiento.* Se generaría un crecimiento en la producción total.
2. *Formación de capital.* Un incentivo para las empresas es el considerar todas las adquisiciones de planta y equipo como deducción, pues aumenta sus bienes de capital y mejora su productividad.
3. *Incentivos empresariales.* Se disminuiría la búsqueda de medios de evasión fiscal, así como la eliminación de vacíos e imprecisiones en el sistema fiscal y el flujo de capital aplicado en áreas desalentadas por el sistema impositivo actual dirigiéndose a la innovación y al desarrollo, originando un mercado más atractivo para la inversión extranjera con un sistema tributario simple.

Opiniones de los expertos

Giegold (2003) expresa que los argumentos en relación a la eficiencia o no del IU o Flat Tax han sido diversos, indicando que para las democracias occidentales, donde el concepto del impuesto progresivo está profundamente arraigado, y como ha sido demostrado en el caso de Alemania, el IU para todos ha sido considerado por sus votantes como una injusticia, independientemente del nivel de renta. Consideran que las rentas medias son mayormente afectadas, siendo los perceptores de rentas altas los más beneficiados, y

que los que apoyan el IU no tienen evidencias de que puedan demostrar una correlación significativa positiva entre el nivel del tipo impositivo máximo sobre la renta y el crecimiento económico y el empleo.

Roca y Berreix (2007), citados por Macías (2013), indican que la finalidad de este impuesto es la corrección de arbitraje que se generan entre las tasas del ISR de los particulares y las empresas, que es gravable de manera semejante al IVA, pero que su aplicación tiene un efecto progresivo, ya que grava los salarios considerando un monto mínimo exento de pago de impuesto y los flujos reales que significa restar los costos a las ventas, además de que no grava dividendos, intereses, ganancias de capital y las deducciones son pocas. Consideran que su principal objetivo es fomentar el pago de impuestos a través de la simplificación del pago.

Para el congresista Dick Arme, el IU es un ISR en el que cada contribuyente está sujeto a la misma tasa marginal de impuestos, sugiriendo una tasa del 17%. Alude que el propósito del impuesto a las empresas es no gravarlas, que los impuestos lo paguen las personas que perciben finalmente los ingresos. Comparte la idea de que con la simplicidad se tendría una carga administrativa más pequeña y, por lo tanto, sería más eficiente y que un sistema fiscal justo debería gravar a una sola tasa, gravar todos los ingresos una sola vez sin castigar o favorecer a un tipo de contribuyentes y permitir a las familias proveer sus necesidades después de contribuir a los gastos del gobierno (John, 2008).

Desde 1995, el senador Arlen Specter, de Pensilvania, sugirió la introducción de un impuesto fijo federal en cada Congreso. Según su propuesta, éste reemplazaría el impuesto progresivo sobre las personas físicas, así como el impuesto de sociedades con la aplicación de una tasa efectiva plana del 20% (McIntyre, 2010).

Forbes (2005), presidente de la revista *Forbes*, apoya la adopción del IU siempre que éste sea un sustituto del ISR de Estados Unidos a través de una tasa fija para personas físicas y personas morales del 17% y sin ninguna deducción, con la finalidad de eliminar los confusos y complejos procedimientos, y con el objetivo de gravar los ingresos lo más cercano a la fuente en la que se obtienen, eliminando con esto la doble y triple imposición tributaria, indica que el IU posee la característica de acelerar el crecimiento económico e incrementar la calidad de vida.

Opiniones en México

Parafraseando al presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), Sergio Cervantes Rodiles, afirmó que México debía transitar a la creación de un IU al consumo, puesto que este tipo de gravámenes directos son sencillos de pagar, en comparación con el ISR y el IETU, que

en nada benefician la competitividad empresarial, aclarando que una reforma hacendaria debe garantizar finanzas públicas sanas, con eficacia en el gasto y declaraciones sencillas (*Crónica*, 2011).

Gómez G. y Hernández E. (2012), parafraseando su contenido, consideran la iniciativa presentada por el Ejecutivo en 2007 para la creación en México del IETU, basado en el IU, el cual no cumple con las características de dicho impuesto; considerando la propuesta Hall y Rabushka, proponen que los ingresos deben ser gravados sólo una vez y con tasa única del 19%, aplicable tanto a individuos como a empresas donde los contribuyentes que obtengan ingresos bajos no deban pagar impuesto, declarando a través de procesos administrativos sencillos.

En 2013 varias organizaciones (México Business Fórum, Instituto de Pensamiento Estratégico Ágora, entre otras) sugirieron una reordenación radical del sistema tributario que potencie la productividad y la creación de la riqueza a través de la desaparición de los impuestos actuales para ser reemplazados por el IU valiéndose de algunos puntos de la teoría Flat Tax, ya que sugieren un IU sobre las ventas de 9.6%, argumentando: la sencillez, el menor costo administrativo, la reducción de la economía informal, aumento de inversiones y eliminación de exenciones y regímenes diferenciados (Sánchez de la Cruz, 2013). El economista Arturo Damm apoya la sugerencia indicando que esa es la reforma que necesita el país, el IU dirigido a las ventas con un 10% asegura que así recaudaría lo mismo que los gravámenes que hasta hoy conforman el sistema tributario nacional (Verdusco, *El Universal*, 2013).

Ramírez N.; Martínez M. y Aguirre A. (2015) coinciden con la idea de Roca y Berreix en que el IU es similar al IVA, ya que su base gravable es aplicable a todos los bienes y servicios, es decir, al consumo. Por las características de este impuesto, el responsable de la recaudación del tributo aplica la tasa al total de los bienes y servicios ofrecidos, y al impuesto liquidado en las ventas le resta el impuesto pagado en la compra de las materias primas en otros gastos indispensables para la producción, dejando desprotegido a regímenes preferenciales que son sectores grandes de la economía.

Yáñez Henríquez (2009) expone:

“Todas las propuestas reconocen la necesidad de la progresión a través de establecer un primer tramo de base con exención o tasa marginal igual a cero. Esto crea un sistema tributario progresivo con tasas impositivas para dos tramos de base: una tasa igual a cero y la tasa alta. Como la propuesta nació en el contexto de reemplazar un impuesto a la renta ya existente, que contiene un tramo de exención para contribuyentes que tienen un nivel de ingreso bajo, se considera que el impuesto de tasa plana debe mantener ese beneficio e incluso se debe ampliar otro tanto. Lo importante para la eficiencia y la simplicidad es que las tasas marginales altas se reducen a

una sola menor tasa. Lo importante para la equidad es la eliminación de las erosiones de la base, las tasa y de la recaudación”.¹

IETU como antecedente de Impuesto Único en México

El IETU surge como una opción parecida a la propuesta del presidente electo Felipe Calderón sobre la necesidad de la implementación de un impuesto con características Flat Tax en el sistema tributario mexicano (Lemus, 2015).

A la iniciativa de ley se le hicieron modificaciones por parte del Congreso de la Unión, siendo aprobada en 2007 como Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única (LIETU) vigente en 2008 con tasa del 16.5%, en 2009 del 17.0% y de 2010 a 2013 del 17.5%. Este impuesto tenía un sin número de artículos transitorios, los cuales superaban a los que formaban la propia nueva ley. Esta ley se componía de forma híbrida, pues tomaba conceptos de otros impuestos como el ISR y el IVA (Gómez, 2011).

Verdusco (2013) comenta que los datos reportados por la SHCP muestran que el IETU, desde su aparición y hasta julio de 2013, sólo había recaudado 253 mil 278 millones de pesos, cantidad inferior a las expectativas que se tenían de 320 mil 269 millones de pesos, lo cual representa que, en cinco años y medio de su existencia, este impuesto terminó por dejar una merma de 66 mil 991 millones de pesos respecto a la recaudación esperada (véase gráfica 3).

GRÁFICA 3. RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DEL IETU EN MÉXICO (2009-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de Verdusco (2013).

¹ Erosión de la base es la porción de la base que la autoridad permite se exima de pagar impuesto Erosión de la tasa es cuando se contemplan tasas preferenciales o tasas reducidas para ciertas formas de ingreso. Erosión en la recaudación se da cuando existen créditos al impuesto (Yáñez Henríquez, 2009, p. 19).

También indica que en 2014 es derogado el IETU y plasma las opiniones de Cárdenas, presidente del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), quien enfatizó que la recaudación de dicho gravamen no fue superior ni siquiera a 50 mil millones de pesos al año. El socio de “Consultoría QGC, Transfer Pricing Practice” ve adecuada la eliminación del IETU que, al considerar gravable los flujos de efectivo, afectaba la disponibilidad de trabajo de las empresas.

En opinión de Salinas-León (2012), el IETU en México es un ejemplo de lo que puede salir mal cuando los diseñadores de políticas tratan de explotar el impuesto fijo como sólo otro instrumento para la recaudación de ingresos adicionales. Señala que el proyecto de ley era muy diferente aplicada a todos los ingresos, sin exenciones, deducciones o favores especiales previsto al comienzo de la administración, y que de haberse implementado respetando la propuesta original de un Flat Tax en sustitución del ISR, el IETU habría transformado la economía mexicana, simplificando radicalmente el cumplimiento tributario y el proceso de deshacerse de las lagunas existentes. Pero algo salió mal entre la concepción y la implementación (véase tabla 3).

TABLA 3. COMPARATIVO DE LA FÓRMULA UTILIZADA PARA EL CÁLCULO DE IMPUESTOS FLAT TAX, ISR E IETU

Flat Tax*	ISR	IETU**
Ingresos	Ingresos	Ingresos
(-) Deducciones	(-) Deducciones	(-) Deducciones
(=) Base gravable	(=) Base gravable	(=) Base gravable
(x) Tasa	(-) Límite inferior (LI)	(x) Tasa
(=) Impuesto a pagar	(=) Excedente del LI	(=) IETU causado
	(x) Porcentaje sobre el excedente del LI	(-) Créditos fiscales
	(=) Impuesto marginal	(=) IETU determinado
	(+) Cuota fija del impuesto	(-) Acreditamiento del ISR
	(=) ISR determinado	(-) Compensaciones
	(-) Subsidio para el empleo (SPE)	(=) IETU a enterar
	(=) ISR a retener	
* Impuesto sustituto del ISR.		
** Impuesto adicional al ISR.		

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, en lugar de una tasa simple y directa sobre las ganancias, las empresas recibieron otro paquete de complejidades adicional en el cálculo

y el cumplimiento de obligaciones tributarias. Salinas-León (2012) considera que la peor de las medidas fue que en vez de reemplazar el viejo y roto sistema del ISR de las empresas por un IU, el IETU se introdujo como una alternativa para competir con él, que en lugar de utilizar una idea simple para simplificar la vida económica, el gobierno logró aumentar los costos de cumplimiento.

Metodología

- *Alcance de la investigación.* Es exploratoria al pretender dar una visión general, de tipo aproximativo, respecto de una determinada realidad, que se realiza especialmente cuando el tema elegido ha sido poco explorado y reconocido (Hernández Sampieri *et al.*, 2010), como el IU (Flat Tax).
- *Método.* Es inductivo por ofrecer conocimientos probables con ciertas limitantes, adecuado dadas las condiciones en que se desarrolló este trabajo. Intenta que se declare una conclusión a través de la observación y acumulación de datos particulares, aplicado en algunos países con una política fiscal que incluye un IU basada en las experiencias de su aplicación, de acuerdo con los datos expuestos. Como en todo proceso, se siguieron algunos pasos: observación y registro de los hechos (estudio en diferentes países con IU o parecido en su política fiscal), relacionado con el proceso de análisis de los datos históricos y estadísticos y derivación inductiva de una generalización a partir de los hechos: conclusiones (Centro Aragonés de Tecnologías para la Educación [Catedu], 2015).
- *Diseño.* Es no experimental (trasversal) por la recopilación de datos lo más reales posibles, sin ninguna alteración de la información recopilada (Kerlinger, 2002, p. 420, citado por Hernández Sampieri *et al.*, 2010) ya que no es posible asignar aleatoriamente a los participantes y menos manipular las variables, es decir, las situaciones observadas no son provocadas por el investigador sino que ya existen. Se presenta la descripción de contextos apoyados en la recolección de datos en un tiempo único o en un solo momento.
- *Obtención de la información.* Es documental al ser la técnica que tras el análisis de fuentes de información permite crear otros documentos (Ávila, 2006). En su mayoría se consultaron fuentes secundarias, pues se hizo una revisión bibliográfica que incluye las características e implicaciones tributarias en la adopción del IU o Flat Tax en los países que lo consideran en su sistema fiscal, para poder establecer los resultados que con este tipo de impuesto han tenido en los efectos recaudatorios y de administración.
- *Limitantes.* La información encontrada se refiere al IU establecido en los países de Europa del Este, lo que dificulta la comparación con países de Latinoamérica por diferir en forma cultural, social, política y económica. En el caso de México, sólo lo han presentado como propuesta sin proporcionar mayor información o soporte teórico al respecto.

Análisis y discusión de resultados

Los objetivos fueron establecer las características del IU, eficiencia en la administración fiscal en número de pagos y tiempo requerido para la elaboración y pago de los impuestos, así como analizar y determinar el efecto en la recaudación a partir de la implementación del IU.

La revisión documental efectuada permite establecer el logro de estos resumidos mediante una parte de la tabla con los datos estadísticos comparativos del 2005 y del 2014 emitidos por el Banco Mundial en 2016, tomando del informe únicamente los siguientes rubros; ciertos países, la recaudación, el número de pagos requeridos y el tiempo utilizado para preparar y presentar las declaraciones de impuestos.

TABLA 4. INDICADORES DEL DESARROLLO, POLÍTICAS FISCALES, PAÍSES CON IU

País	Ingresos fiscales recaudados por el gobierno central		Impuestos que pagan las empresas	
	Porcentaje del PIB		Número de pagos	Tiempo para preparar, presentar y pagar impuestos (horas)
	2005	2014	2016	2016
Albania	17.6	–	34	261
Andorra	–	–	–	–
Belarus	20.1	15.1	7	176
Belice	21.3	22.6	29	147
Bolivia	16.2	–	42	1,025
Bosnia Herzegovina	19.9	19.8	34	411
Bulgaria	20.9	18.6	14	453
Hong Kong	12.4	–	3	74
República Checa	14.3	13.5	8	234
Estonia	1.0	1.0	8	84
Georgia	12.1	24.1	5	270
Groenlandia	–	–	–	–
Granada	18.3	18.7	42	140
Hungría	20.0	23.0	11	277
Jamaica	25.3	26.6	11	268
Rusia	16.6	13.4	7	168

Fuente: Grupo del Banco Mundial (2016), tomando información parcial del informe.

Esta información refleja un estancamiento en su crecimiento económico y, por ende, en su recaudación tributaria, como Estonia, que se mantiene estancada en un 1% de recaudación en relación del PIB y Rusia, de 16.6% descendió a 13.4% en la misma relación.

Once de los 40 países con este tributo han tenido incrementos recaudatorios, como en los casos de Belice, Bosnia, Georgia, Granada, Hungría y Jamaica; el que destaca por un aumento al doble del porcentaje inicial recaudatorio en relación del PIB es Georgia, con un incremento del 12 al 24%, no se puede asegurar que dicho incremento se deba al uso del IU, ya que no es factible hacer un trabajo sobre la estimación de los efectos en su recaudación tributaria, pues no existen datos de la recaudación generada exclusivamente por este tipo de tributo.

Conclusiones

Se planteó la importancia que tiene la política fiscal en el crecimiento económico, político y social de los países, y que uno de los mayores retos o problemas implícitos en ésta, es sin duda la recaudación tributaria, ya que representa para los gobiernos la alteración de su sistema impositivo con la finalidad de generar los recursos necesarios para poder cubrir las necesidades de gasto público e inversión de cada ejercicio fiscal.

En México, particularmente, pese a los intentos de implementar una reforma tributaria que mejore la recaudación, la reducción de costos administrativos y la disminución de evasión fiscal, sigue representando un problema que tiene como consecuencias el incumplimiento por parte de los contribuyentes, la desaparición y cierres de empresas, así como la inconformidad de la ciudadanía ante la desigualdad social. Los datos presentados sobre el IETU es un claro ejemplo de la ineficacia por la complejidad de las leyes tributarias del país.

En cuanto al IU (Flat Tax), se concluye que:

- De los informes consultados, ningún país presenta en forma exclusiva los resultados de recaudación del IU, considerando entonces que cada nación incorpora realidades y condiciones muy distintas.
- No se puede comparar a Belice con Estonia cuando el primero es considerado un paraíso fiscal para los no residentes, y Estonia, por su parte, considera un ISR y un IVA sobre sociedades, sean residentes o no.

Concluyendo, la implementación del IU no genera mayor recaudación.

En cuanto al objetivo de establecer si el IU facilita el cumplimiento fiscal, se concluye:

- Según los datos obtenidos para 123 países, de los cuales sólo se presentan, por cuestión de espacio, 16, el principal obstáculo para el funcionamiento es la dificultad en su administración mediante la información que se presenta de eficiencia en cuanto al número de pago y del tiempo requerido para la presentación de las obligaciones fiscales.
- No se puede tener la certeza de que el IU como tal cumpla con los objetivos para lo que fue creado ni que sea un generador de mayor recaudación, de una mejor administración que reduzca tiempos y costos, ni que sea un factor que elimine o disminuya la evasión fiscal. Mientras no exista evidencia de que su aplicación ha sido hecha a la letra, aunque esto en un primer momento implique una menor recaudación para el fisco, puesto que la aplicación de este impuesto no incrementa la carga impositiva a ningún contribuyente, no hay manera de asegurar la idoneidad del tributo, independientemente de la economía que decida aplicarlo.

Bibliografía

- Albin, R. (2003), Flat Tax Essays on the Adoption and Results of the Flat Tax Around the Globe, recuperado el 18 de septiembre de 2016 de: <http://flattaxes.blogspot.mx/search?updated-min=2008-01-01T00:00:00>
- (2004), Flat tax. Essays on the Adoption and Results of the Flat Tax Around the Globe, obtenido de: The Flat Tax Spreads to Serbia: <http://flattaxes.blogspot.mx/search?updated-min=2008-01-01T00:00:00>
- (2005), Flat Tax. Essays on the Adoption and Results of the Flat Tax Around The Globe, obtenido de: The Flat Tax Spreads to Georgia: lattaxes.blogspot.mx/search?updated-min=2008-01-01T00:00:00-08:00&updated-max=2009-01-01T00:00:00-08:00&max-results=50
- (2007), Flat Tax. Essays on the Adoption and Results of the Flat Tax Around the Globe. The Flat Tax at Work in Russia: Year Six, 2006, recuperado el 18 de septiembre de: 2016 de: <http://flattaxes.blogspot.mx/search?updated-min=2008-01-01T00:00:00-08:00&updated-max=2009-01-01T00:00:00-08:00&max-results=50>
- (2010), Flat tax. Essays on the Adoption and Results of the Flat Tax Around the Globe, obtenido de: Paraguay Adopts a 10% Flat Tax: <http://flattaxes.blogspot.mx/2010/08/paraguay-adopts-10-flat-tax.html>
- Ahiabu, S. E. (2007), Flat Tax reform and informal production, recuperado el 23 de junio de 2015, de: <http://homes.chass.utoronto.ca/~sahiabu/research/flattax.pdf>
- Alemán, V. (2014), Quadritin CDMX, obtenido de: “Piden académicos impuesto único para impulsar crecimiento”: <https://mexico.quadratin.com.mx/Piden-academicos-impuesto-unico-para-impulsar-crecimiento/>

- Ávila Baray, H. L. (2006), *Introducción a la metodología de la investigación*, Cuauhtémoc: Eumed.net
- Baturo, A. y Gray, J. (2007), Flatliners: Ideology and Rational Learning in the Diffusion, recuperado el 25 de junio de 2015 de: <https://www.tcd.ie/iiis/documents/discussion/pdfs/iiisd210.pdf>
- Centro Aragonés de Tecnologías para la Educación (2015), Tema 2. El saber científico. 4. La cuestión del método. 4.1. El método inductivo y el método deductivo, recuperado el 29 de agosto de 2015, de: Plataforma e-educativa aragonesa: http://e-deductiva.catedu.es/44700165/aula/archivos/repositorio/1000/1248/html/41_el
- Colette, M. (2015), La Voz de Houston, obtenido de: <http://pyme.lavoztx.com/pros-y-contras-de-un-impuesto-nico-4573.html>
- Crónica (2011), *Crónica*, obtenido de: “Canacintra retoma propuesta de impuesto único al consumo”: <http://www.cronica.com.mx/notas/2011/598262.html>
- Edo Hernández, V. (1989), La propuesta tributaria de un impuesto único de Sancho de Moncada, recuperado el 17 de junio de 2015, de: <http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/1799/RHE-1985-VII-2-SUP-Edo.Hernandez.pdf?sequence=1>
- Espinoza, J. L. (2015), Flat Tax o impuestos de tasa única, obtenido de: <http://www.cefa.com.mx/articulos/di53p34.html>
- Forbes, S. (2005), *Flat Tax Revolution. Using a Postcard to Abolish the IRS*, Washington: Regnery Publishing, Inc.
- Giegold, S. (2003), Tax Justice Network, obtenido de: “Las elecciones del impuesto único de Alemania: Un análisis de justicia fiscal sobre la derrota conservadora”: http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Sven_Giegold_Golob.pdf
- Golob, J. E. (1996), How would a flat tax affect small businesses?, recuperado el 15 de junio de 2015.
- Gorostiza, J. L. (24 de enero de 2008), Henry George y el Georgismo, recuperado el 23 de junio de 2015 de: <http://eprints.ucm.es/6692/1/0006.pdf>
- Gómez, M. y Hernández, C. (2012), XXI Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, obtenido de: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xvii/docs/G06.pdf>
- (1999), En la Ley del Impuesto sobre la Renta en México se ha implementado el modelo del impuesto plano o Flat Tax?, XVII Congreso Internacional de Contaduría Administración e Informática: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xvii/docs/G06.pdf>
- Gómez Sánchez, J. C. (2011), El conta.com, obtenido de: “Breve historia del IETU: <http://elconta.com/2011/07/05/historia-del-ietu/>
- Gutiérrez Chávez, A. (2007), Impuesto único: Introducción a una reforma tributaria en México. Recuperado el 9 de febrero de 2015, de <http://www.elcato.org/print/2251>

- Hall y Lieberman (2005), *Macroeconomía: Principios y aplicaciones*, de: https://scholar.google.com/scholar?cluster=15181243043839866733&hl=es&as_sdt=0,5
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2010), *Metodología de la Investigación*, México: McGraw-Hill Interamericana.
- IDE Business School. Universidad de los Hemisferios (2011), obtenido de: Sistema tributario eficiente, pilar para el desarrollo: <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/sistema-tributario-eficiente-pilar-para-el-desarrollo>
- Ivanova, A.; Keen, M. y Klemm, A. (2005), *The Russian Flat Tax Reform*, recuperado el 22 de junio de 2015 de: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp0516.pdf>
- John, B. (2008), *Economic Perspectives*, obtenido de: An introduction to U.S. macroeconomic policy issues, such as how we use monetary and fiscal policies to promote economic growth, low unemployment, and low inflation: <http://econperspectives.blogspot.mx/2008/12/flat-tax.html>
- Keen, M.; Kim, Y. y Varsano, R. (2006), *The “Flat Tax(es)”*: Principles and, recuperado el 23 de junio de 2015 de: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06218.pdf>
- La Prensa* (23 de febrero de 2009), “¿Qué países usan Flat Tax?”, *La Prensa*, obtenido de: impresa.prensa.com/economia/paises-usan-flat
- Lemu, J. L. (2015), *Flat Tax o impuestos de tasa única*, recuperado el 24 de marzo de 2015 de: <http://www.cefa.com.mx/articulos/di53p34.html>
- Macías, A. O. (2013), Escuela Politécnica Nacional, obtenido de: “Evaluación de la Ley Reformatoria de la Equidad Tributaria en el ISR”: <http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/4712/1/CD-4340.pdf>
- McIntyre, B. (2010), *Citizens for Tax Justice*, obtenido de: Senator Specter’s “Flat Tax” Cuts Taxes for the Richest 5%: <http://ctj.org/pdf/specterflattax.pdf>
- Margáin, E. (2004), *Nociones de política fiscal*, México: Porrúa.
- Nations Encyclopedia (2016), *Nations Encyclopedia*, obtenido de: Bolivia taxation: <http://www.nationsencyclopedia.com/Americas/Bolivia-TAXATION.html>
- Phillips, R. (2015), *Birmingham Business Journal*, obtenido de: http://www.bizjournals.com/birmingham/morning_call/2015/04/sen-richard-shelby-introduces-flat-tax-bill.html
- Puente, M. (2011), México, precios de transferencia, multinacionales y la evasión fiscal, Editorial Académica Española (ISBN 978-3-8443-3914-7), Alemania, 1a. ed.
- Ramírez Nazariaga, E.; Martínez Moreno, P. y Aguirre Alemán, P. (2015), *Revista Horizontes*, obtenido de: Análisis de la posibilidad de implementar un impuesto único en México: <http://revistahorizontes.com.mx/pdfsvol4/14.pdf>

- Rabushka, A. (2015), Flat Tax. Essays on the Adoption and Results of the Flat Tax Around the Globe, recuperado el 2016 de septiembre de 2018 de: http://flattaxes.blogspot.mx/2015/03/countries-or-jurisdictions-with-flat_20.html
- Rodríguez, F. L. (2004), Biblioteca Ludwing Von Mises, obtenido de: <http://www.tesis.ufm.edu.gt/pdf/3969.pdf>
- Salinas-León, R. (2012), CATO Institute, obtenido de: “Estados Unidos podría aprender de la experiencia de impuestos uniformes de México: <https://www.cato.org/publications/commentary/us-could-learn-mexicos-flat-tax->
- Sánchez de la Cruz, D. (2013), Fundación Friedrich Naumann, obtenido de: ¿Cambiar todo el código fiscal por un impuesto único a las ventas?, por Diego Sánchez de la Cruz: <http://www.la.fnst.org/index.php/la-labor-en-america-latina/noticias/item/118-%C2%BFcambiar-todo-el-c%C3%B3digo-fiscal-por-un-impuesto-%C3%BAnico-a-las-ventas>
- Teller, L. B. (2011), The Flat Tax: An Analysis of America’s Most Controversial Tax Reform Idea, recuperado el 25 de junio de 2015 de: <http://www.american.edu/search.cfm?q=The%20Flat%20Tax%3AAAn%20Analysis>
- The World Bank (2016), Doing Business, obtenido de: <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes/why-matters>
- The World Bank Group (noviembre de 2016), Estados y mercados, obtenido de: “Indicadores del Desarrollo. Políticas fiscales”: <http://wdi.worldbank.org/table/5.6>
- Valdez, V. M. (2016), Instituto de Especialización para Ejecutivos, obtenido de: <http://www.iee.edu.mx/wp-content/uploads/2016/03/boletin-fiscal-marzo-20161.pdf>
- Verdusco, M. (2013), *El Universal*, obtenido de: “Plantean expertos impuesto único a las ventas”: archivo.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2013/impuesto-ventas-reforma-948258.html
- (2013), *El Universal*, obtenido de: “Desaparecen IETU e IDE por simplificación”: <http://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2013/impreso/desaparecen-ietu-e-ide-por-simplificacion>
- Villalobos, F. S. (2016), Boletín de Investigación y Posgrado, obtenido de: Sistema Tributario Venezolano: <http://www11.urbe.edu/boletines/postgrado/?p=882>
- Yáñez, J. (2009), *El impuesto de tasa plana (Flat Tax)*, Economía y Administración Centro de Estudios Fiscales, Quito: <https://studylib.es/doc/5553245/sintesis-sobre-impuesto-de-tasa-plana-o-flat-tax>

CAPÍTULO 15

IMPACTO DEL SISTEMA TRIBUTARIO COLOMBIANO EN EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO

David Guerrero Henry William¹
Juan Flores Preciado²
Jorge Luis Santacruz Delgado³

Resumen

Conociendo el complejo sistema tributario colombiano, es de suma importancia determinar el rol de la tributación en el proceso del desarrollo del emprendimiento en Colombia. Al analizar el sistema impositivo, además de su complejidad, lo caracteriza que genera: un alto costo de administración, es ineficiente y mantiene una productividad muy baja. La incredulidad en el procedimiento fiscal se genera, principalmente, por los privilegios tributarios, la marcada inequidad y los gravámenes distorsionantes a favor de unos cuantos, entre los cuales no figuran los emprendedores.

Para la investigación, en primer lugar, se analiza al sistema tributario colombiano y su factor vinculante con el sector del emprendimiento, teniendo en cuenta que, en todos los países, el objetivo de la tributación es la obtención de recursos, que le permiten al gobierno cumplir con todas sus obligaciones como Estado de derecho. En el momento, aunque los principios constitucionales que rigen el sistema tributario promulgan: legalidad, igualdad, eficiencia, equidad, progresividad, irretroactividad, unidad de materia y capacidad contributiva, varios de estos no se cumplen y, adicionalmente, los cambios constantes en la normatividad (diversidad de reformas tributarias y complejidad para su interpretación) han originado un sistema confuso con alta tendencia a la elusión y evasión y el temor a emprender, sin dejar a un lado la elevada carga impositiva.

Palabras clave: innovación, emprendimiento, tributo.

¹ Profesor de la Universidad Mariana de San Juan Pasto Colombia.

² Profesor de la Universidad UCCEG, Colima, México.

³ Profesor de la Universidad Mariana de San Juan Pasto Colombia.

Abstract

Knowing Colombia's complex tax system, it is of paramount importance to determine the role of taxation in the process of the development of entrepreneurship in Colombia. When analyzing the tax system, in addition to its complexity, it characterizes what it generates: a high cost of administration, is inefficient and maintains a very low productivity. Disbelief in the tax procedure is mainly generated by tax privileges, marked inequity and distorting levies in favour of a few, including entrepreneurs.

For research, first, the Colombian tax system and its binding factor with the entrepreneurship sector are analyzed, bearing in mind that, in all countries, the objective of taxation is to obtain resources, which allow the government to fulfil all its obligations as a Rule of law. At the moment, although the constitutional principles governing the tax system promulgate: legality, equality, efficiency, equity, progressiveness, non-retroactivity, unity of matter and contributory capacity, several of these are not fulfilled and, in addition, the constant changes in regulations (diversity of tax reforms and complexity for their interpretation) have led to a confusing system with a high tendency to circumvention and evasion and the fear of undertaking, without leaving aside the high tax burden.

Keywords: *innovation, entrepreneurship, tribute.*

Problema

Actualmente, el emprendimiento es uno de los principales procesos de impacto para la creación de empresas, replicando en la generación de empleos, mejora de la productividad e incrementando el nivel de competitividad en el mercado local y global.

Colombia, como toda Latinoamérica, está atravesando por un virtuoso y gran 'boom' del emprendimiento, gracias al establecimiento de los sistemas y del internet, mediante los cuales se ha podido enfrentar a la corrupción, enemigo principal de los gobiernos, augurando un excelente futuro económico en la región; sin embargo, cuando se menciona el tema del emprendimiento, se debe recordar que éste es un proceso metodológico y sistémico que parte de las actitudes de las personas, pasa por el análisis de sus propias actividades y de sus aspiraciones futuras, que, a través de una serie de etapas, se puede llegar al logro de los objetivos trazados o al fracaso del proyecto, el cual debe ser tomado como un estado de aprendizaje, dentro del negocio del capital de riesgo.

En Colombia, el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas) y Confecamaras (Confederación Colombiana de Cámaras de

Comercio) certifican que tan sólo 29.7% de los emprendimientos nuevos en el país sobreviven y 70% de empresas fracasan en los primeros cinco años de existencia. Lo anterior debido a que estos emprendedores novatos no se aseguran de validar los diferentes factores que determinan la cultura de la productividad de una empresa, como: planeación, calidad, optimización de recursos, ingresos, gastos y costos, entre otros.

Entre esos factores se encuentra la carga tributaria, considerada como la tercera más elevada de Latinoamérica. Según el Doing Business del Banco Mundial, en el último trimestre del año 2019, Argentina tiene una tasa de impuestos que llega al 106%, Bolivia está en segundo lugar con el 83.7% y Colombia, con 71.9%, se ubica en el top tres de la región, convirtiendo a la carga impositiva en el primer obstáculo de la generación del emprendimiento y la innovación.

En el momento, aunque los principios constitucionales que rigen el sistema tributario promulgan: legalidad, igualdad, eficiencia, equidad, progresividad, irretroactividad, unidad de materia y capacidad contributiva, varios de estos no se cumplen y, adicionalmente, los cambios constantes en la normatividad (diversidad de reformas tributarias y complejidad para su interpretación) han originado un sistema confuso con alta tendencia a la elusión y evasión y, como se dijo, sobre todo, el temor a emprender. Por lo anterior, esta investigación pretende analizar al sistema tributario colombiano y su factor vinculante con el sector del emprendimiento, teniendo en cuenta que, en todos los países, el objetivo de la tributación es la obtención de recursos que le permiten al gobierno cumplir con todas sus obligaciones como Estado de derecho.

Pregunta de investigación

¿Cuál es el impacto del sistema tributario colombiano en el desarrollo del emprendimiento?

Objetivos

Objetivo general

Analizar el impacto del sistema tributario vigente en el desarrollo del emprendimiento en Colombia.

Objetivos específicos

a) Establecer los aspectos del sistema tributario colombiano, relacionados con el desarrollo del emprendimiento;

- b) Determinar las estrategias de la política pública orientada a incentivar la innovación y el emprendimiento, y
- c) Analizar los beneficios tributarios y su impacto en el fomento del emprendimiento como política de gobierno.

Hipótesis

En el desarrollo de la presente investigación, la idea que se plantea ser comprobada, o, hipótesis eje, sobre la cual se va a direccionar el proceso de investigación, sería: el sistema tributario es un factor determinante en el desarrollo del proceso de emprendimiento en Colombia.

Justificación

La justificación para el desarrollo de este proyecto de investigación es el tratar de conocer a profundidad la situación tributaria actual del emprendimiento en Colombia. El boom de la innovación y el emprendimiento está logrando activar la economía de Latinoamérica y, sobre todo, la colombiana.

Hoy en día, conseguir opciones laborales es cada vez más difícil, no sólo por la falta de oferta sino por la alta competencia entre personas calificadas. Por lo tanto, ésta es una de las razones para que cada año un mayor número de personas decidan realizar un proyecto personal y emprender su propio negocio.

Al inicio, el emprendedor se encuentra con numerosos obstáculos, sobre todo al tener que cubrir gastos y erogaciones que no han sido estimados, por lo que los emprendedores se ven con las manos atadas frente a un presupuesto limitado. Craso error, ya que desconocen en detalle los verdaderos costos empresariales, incluyendo los factores tributarios.

Para el emprendimiento, con base en las políticas del gobierno de turno, dichos factores tributarios pueden tener impactos negativos y algunas veces positivos para el emprendimiento, ya que, en pro de lograr impulsar esta actividad, se están generando beneficios que no son tenidos en cuenta en el proceso inicial de planeación. Generando, por lo general, pérdidas no estimadas, que llevan al fracaso empresarial.

Muchos de los proyectos empresariales fracasados es porque las personas que están detrás no tienen los conocimientos necesarios sobre el sector, por lo cual esta investigación servirá de guía para que, dentro de los procesos de planeación, reconozcan a la tributación como un factor de egreso que les permita proyectar, de manera adecuada, sus futuros ingresos.

Marco teórico

Generar y validar ideas son elementos constitutivos de un proceso mediante el cual se busca formar empresas (Mesa, 2015). Estos elementos, en asocio con los de establecer un tamaño viable y conseguir recursos, se convierten en pasos obligados para un emprendedor. No obstante, las ideas son todas con fines empresariales, pues muchas son sueños, ilusiones, deseos o retos que en muchas ocasiones a nada conduce.

El tema de la innovación en el entorno empresarial se caracteriza por los constantes cambios. Estas transformaciones son permanentes, veloces e inciertas, y se producen en un ambiente económico, social, cultural y político de forma coyuntural o estructural (Rubio y Manrique, 2019). El cambio es el factor que hace posible la combustión que da origen a la innovación. Ante el cambio hay dos opciones de respuesta: hacerle resistencia o innovar. Las empresas que se resisten al cambio están destinadas a perecer, mientras que las que deciden innovar producirán cambios que son esenciales para su supervivencia.

Según Keeley, Pinkkel, Wuinn y Walters (2013), la innovación está emergiendo como nueva disciplina porque las empresas necesitan nuevas estrategias para guiarlas hacia el crecimiento y la supervivencia en un ambiente cambiante, en el que la eficiencia ya no es suficiente porque los clientes demandan innovación, además de calidad. Para estos autores, la innovación no depende de una sola persona, por el contrario, el desarrollo es en equipo con una estructura interna de innovación, caso contrario, se está destinado a fallar.

La temática del emprendimiento ha pasado por los escritos de Richard Cantillon, Jean Baptiste Say, Adam Smith, John Stuart Mill, Alfred Marshall, Joseph Schumpeter, entre otros, que trataron este tema de forma directa o indirecta entre su pensamiento económico y tratados (Pérez, 2013).

Buitrago (2013) agrega: “El concepto de empresario a lo largo de la historia siempre ha estado presente en la teoría económica, en ciertos momentos se asumió como un factor de producción, posteriormente se le considera un agente coordinador hasta el punto de llegar a ser entendido como un dinamizador del sistema al interior de la organización y del mercado” (p. 347).

Rivas (2014) afirma: “La actividad empresarial es consustancial al crecimiento y desarrollo de la economía, pues implica iniciativas que generan inflexiones en la estabilidad o en el equilibrio del sistema. El aprovechamiento de nuevas oportunidades o de ventajas, como atributo propio de los emprendedores, los sitúa en una posición distinta al de meros organizadores de la producción o de aportantes pasivos de recursos (...) Esta característica propia de los emprendedores fue ya destacada en los trabajos clásicos de Schumpeter y persistentemente defendida por la llamada escuela austriaca del pensamiento económico. Sin embargo, ha sido en los años recientes que

ha adquirido mayor relevancia tanto en la discusión académica como en la preocupación de la política pública” (p. 2).

Desde esta definición, una empresa es un agente económico fundamental en el sistema económico, pionero en la generación de empleo, riqueza e innovación. Para que las empresas efectivamente desencadenen estos efectos positivos sobre el sistema es necesario que éstas tengan un crecimiento. El crecimiento empresarial es fundamental para todo tipo de empresas y, como afirma Ramos (2006), es necesario para la longevidad de las mismas: “En la actualidad, el crecimiento ha pasado a ser uno de los principales objetivos de las empresas. Además, si dicho crecimiento es mantenido en el tiempo de forma equilibrada, puede ofrecer un desarrollo sostenible que garantice la supervivencia de las propias empresas” (p. 21).

Por esta razón es que, en este proceso, las instituciones juegan un importante papel. De hecho, para North (1990), las instituciones son un factor de cambio muy significativo en el sistema económico. Casero, Mogollón y Pulido (2005) afirman la postura teórica de North: “La base de su teoría es que las instituciones son las que forman la estructura de incentivos de una sociedad, y por tanto, son las instituciones políticas y económicas las que determinan el desempeño económico a largo plazo” (p. 211).

De este modo, en el tema del crecimiento empresarial, el apoyo institucional (entidades públicas y privadas) es un factor determinante en este proceso, por los efectos directos que tienen sus decisiones y medidas en materia económica y política sobre el empresariado. Casero, Mogollón y Pulido (2005) lo exponen de la siguiente manera: “Las instituciones afectan al desempeño económico, ya que el marco institucional existente condiciona, mediante la estructura de incentivos y oportunidades, las acciones de los diversos que actúan en la sociedad. De esta manera, los futuros empresarios y sus empresas, como agentes económicos más, verán limitadas sus acciones por esta estructura institucional. Las reglas de juego (derechos de propiedad, legislación mercantil, trámites de constitución, ideas, creencias culturales, género, actitudes hacia el empresario, etc.) afectarán a la aparición y desarrollo de nuevas empresas” (p. 210).

El apoyo del gobierno es uno de los factores claves para el crecimiento empresarial. Santana, Velázquez y Martel (2006) identifican el apoyo gubernamental como un factor externo que influye en el crecimiento de las empresas en el largo plazo. Por esta razón, en los países en los últimos años se han desarrollado políticas públicas, para fomentar el crecimiento empresarial y el emprendimiento en los territorios. Este tipo de políticas han tenido un gran eco a nivel internacional (Angelelli y Llisterri, 2003).

Las políticas públicas enfocadas a las empresas por parte de las autoridades locales deben basarse en el objetivo principal de incentivar el crecimiento de las mismas solucionando las limitaciones existentes en el exterior

del mercado (IDEA, 2010). Pérez Vásquez lo expone así: “Para lograr un impacto económico positivo a partir de la creación y fortalecimiento de empresas por parte de los nuevos emprendedores, se requiere de políticas públicas que promueva y fortalezca el emprendimiento” (p. 96).

Martin y Picazo (2011) realizan un estudio empírico en donde demuestran una relación positiva directa entre el emprendimiento y el crecimiento económico, pero condicionado este emprendimiento a una coyuntura y un ambiente propicio para el desarrollo de las empresas. Acá se visualiza la importancia de formular políticas efectivas para promover el crecimiento empresarial, que impulsen seguidamente el crecimiento económico. Abondano (2010) se refiere frente a esto: “Si se espera lograr un impacto económico positivo a partir de la creación y fortalecimiento de empresas por parte de los nuevos emprendedores, se requiere una política pública que promueva y fortalezca el emprendimiento” (Abondano, 2010, p. 49).

Muchos países desarrollados plantearon y llevaron a cabo durante el periodo 1960-1980 el concepto del Estado-beneficencia, en el cual el gobierno se hacía responsable de todo: educación, salud, empleo, etcétera (Varela, Rodrigo, 2008). Estos modelos sostenibles por la prosperidad de esos países desarrollados en esa época fueron copiados por los países latinoamericanos sin tener los recursos que ellos requieren, y originaron a finales de siglo pasado efectos negativos para el desarrollo. Todo ese andamiaje errado generó un gran déficit presupuestal en la economía de Latinoamérica, obligando a cambiar el esquema de manejo empresarial, trasladando responsabilidades al sector privado, originando la necesidad de innovar y emprender.

En Colombia, desde la década de los 70 se viene hablando el tema del emprendimiento, pero sólo hasta fines de la década de los 90 e inicios del 2000 se dan los primeros planes, leyes y políticas formuladas desde el gobierno nacional para promover la actividad emprendedora (Pérez, 2013).

A pesar de que este tema ya ha tenido sus primeros pasos en la formulación de políticas y estrategias de crecimiento empresarial, se percibe que en el país aun es necesario un establecimiento de reglas eficientes frente a las políticas enfocadas al emprendimiento, en general, las normas no son de todo claras, no existen organismos bien articulados de control frente al tema, no existen incentivos ciertos de tipo tributario, las fuentes de financiación son, en algunos casos, inexistentes y los costos por tramitología todavía siguen siendo engorrosos (Gómez, Martínez y Arzuza, 2011).

De este modo, es evidente que el crecimiento y desarrollo empresarial y el emprendimiento hacen parte de la base de la estrategia de gobierno como fundamento del desarrollo económico y social de la ciudad. El fomento de la empresa hace parte del plan de gobierno para aumentar el empleo y reducir la pobreza.

Por esto, es importante un estudio de este tipo, que demuestre los limitantes que encuentran los emprendedores, que sirva de insumo para formular una estrategia de política pública para promover la creación de nuevas empresas y que de la mano de la innovación, promuevan la generación de empleo y el mejoramiento de la calidad de vida de los colombianos.

Metodología

La técnica utilizada para la presente investigación es la recopilación documental con la cual se pudo obtener datos e información a partir de fuentes documentales de normatividad colombiana, bajo los criterios de búsqueda de los términos: *innovación*, *emprendimiento* y *tributación*, durante el periodo comprendido entre los años 2006 y 2018, permitiendo obtener la información necesaria, para analizar la normatividad de aplicación actual, conocer el estado de la temática, permitiéndole dar la relevancia pertinente al problema en estudio.

Análisis y discusión de resultados

Aspectos del sistema tributario colombiano relacionados con el desarrollo del emprendimiento

En Colombia hay impuestos a nivel nacional y regional. Los impuestos de carácter nacional aplican para todas las personas naturales o jurídicas residentes en el país y los impuestos de carácter regional son determinados por cada departamento o municipio conforme los parámetros fijados por la Ley. Hay que partir del hecho, que el sistema tributario colombiano se divide en dos:

1. *Impuestos nacionales*. Son recaudados y administrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Son la categoría de tributos u obligaciones con el fisco y son de dos tipos de impuestos: los directos y los indirectos. La diferencia consiste en que, en el caso de los *impuestos directos*, el gobierno le cobra al patrimonio o riqueza del ciudadano. En esta categoría entran el impuesto a la riqueza, el impuesto de renta o aquellos como los timbres postales, que se cobran directamente por la prestación de un servicio. Caso aparte, los *impuestos indirectos* son los que se cobran por una transacción, por ejemplo, el IVA, que es sobre una transacción comercial.
2. *Impuestos municipales o locales*. No van a las arcas nacionales, se realizan sobre la actividad comercial (caso del impuesto de industria y comercio, ICA), o sobre la propiedad de inmuebles (predial). Para estos tributos los ciudadanos deben pagar sus obligaciones a la Secretaría de Hacienda del municipio.

Los principales impuestos de aplicación en Colombia se resumen en la tabla 1, donde se detallan los de carácter nacional y municipal.

TABLA 1. PRINCIPALES IMPUESTOS EN COLOMBIA 2019

Impuesto	Definición	Tarifa 2019
Renta y ganancia ocasional	El impuesto sobre la renta tiene cubrimiento nacional y grava las utilidades derivadas de las operaciones ordinarias de la empresa. El impuesto de ganancia ocasional es complementario al impuesto sobre la renta y grava las ganancias derivadas de actividades no contempladas en las operaciones ordinarias.	Impuesto de renta: 33%
		Ganancia ocasional: 10%
IVA	Es un impuesto indirecto nacional sobre la prestación de servicios y venta e importación de bienes.	Tres tarifas según el bien o servicio: 0, 5 y 19%
Impuesto al consumo	Impuesto indirecto que grava los sectores de vehículos, telecomunicaciones, comidas y bebidas.	4, 8 y 16%
Impuesto a las transacciones financieras	Impuesto aplicado a cada transacción destinada a retirar fondos de cuentas corrientes, ahorros y cheques de gerencia.	0.4% por operación
Impuesto de industria y comercio	Impuesto aplicado a las actividades industriales, comerciales o de servicios realizadas en la jurisdicción de una municipalidad o distrito, por un contribuyente con o sin establecimiento comercial. Se cobra y administra por las municipalidades o distritos correspondientes.	Entre 0.2 y 1.4% de los ingresos de la compañía
Impuesto predial	Impuesto que grava anualmente el derecho de propiedad, usufructo o posesión de un bien inmueble localizado en Colombia, que es cobrado y administrado por las municipalidades o distritos donde se ubica el inmueble.	Entre 0.3 a 3.3%

Fuente: Inviertaencolombia.com.co

Los gobiernos de turno, por el afán recaudador de ingresos para poder cumplir sus planes de desarrollo, han establecido un sistema tributario que, en este momento, sumados los tributos tanto del ámbito nacional como territorial, han hecho que la carga impositiva sea tan alta que muy pocas empresas logran cumplir la totalidad de las mismas sin que caigan en dificultades financieras.

La mayoría de empresas miden su tarifa de tributación comparándola con la tarifa nominal del impuesto (ejemplo: renta = 33%, año 2019), que es la que aparece impresa en la norma, dejando a un lado la verdadera tarifa, que es la tarifa efectiva de tributación, mucho mayor que la impresa. Normalmente las empresas determinan su tasa efectiva de tributación respecto a los impuestos que tienen mayor impacto, siendo estos los impuestos a las ganancias, que para Colombia es el impuesto de renta, con una tasa general nominal del 33% (año 2019), sin tener en cuenta la sobretasa al impuesto de renta, que simplemente es un porcentaje mayor del impuesto; totalmente opuesto, a lo que siempre se ha entendido como sobretasa, que es un porcentaje que se aplica al impuesto previamente calculado, como es el caso de avisos y tableros, que se calcula sobre el impuesto de industria y comercio y no sobre la base gravable, pero la famosa sobretasa de renta, si se calcula erróneamente, pero legalizada por norma, sobre la misma base.

Ahora bien, la tarifa nominal de tributación es el porcentaje de impuesto que ha establecido la normatividad colombiana, para el año gravable 2019 existe la tarifa general de renta del 33% más una sobretasa del 4% para contribuyentes con renta líquida gravable superior a \$4,112'400,000 millones de pesos; pero también existiendo tarifas diferenciales para usuarios industriales de zonas francas del 20%, para empresas editoriales del 9%, para hoteles con tarifa especial del 9%, para el régimen tributario especial del 20%, cooperativas del 10%, y en fin, diferentes tipos de contribuyentes con tarifas diversas.

La tarifa efectiva de tributación es el porcentaje que se determina tomando el impuesto calculado fiscalmente dividido en la utilidad contable antes de impuestos (véase tabla 2).

TABLA 2. Cálculo IMPUESTO DE RENTA (VALORES EN US\$)

Concepto	Datos contables	Datos tributarios
Ingresos	100,000	100,000
(-) Costos	50,000	50,000
(-) Gastos/deducciones	40,000	29,500
(=) Utilidad/renta líquida	10,000	20,500
Tarifa nominal 33% (renta 2019)	3,300	6,765

Fuente: Elaboración propia.

He aquí la primera falencia del sistema tributario. Tributariamente o fiscalmente muchas deducciones no son aceptadas de acuerdo con la normatividad, lo que hace que la renta líquida, y por tanto el impuesto, sea mayor. ¿Por qué falencia?, porque esas deducciones no son equitativas ni de igual aplicación para todos. Aquí es donde las grandes empresas obtienen mejores beneficios, gracias al lobby electoral.

La tarifa efectiva de tributación sube al 68%, resultante de tomar el impuesto fiscal dividido por la utilidad contable (US\$6,765/US\$10,000), como se puede observar en la tabla 2.

Hay algunas empresas que tienen ingresos no constitutivos de rentas o rentas exentas, que hacen que su impuesto calculado sea menor, logrando una tarifa efectiva de tributación menor a su tarifa nominal (véase tabla 3).

**TABLA 3. IMPUESTO DE RENTA (-)
INGRESOS NO CONSTITUTIVOS DE RENTA (VALORES EN US\$)**

Concepto	Datos contables	Datos tributarios
Ingresos	100,000	100,000
(-) Costos	50,000	50,000
(-) Gastos/deducciones	40,000	29,500
(-) Ingresos no constitutivos de renta	0	12,000
(=) Utilidad/renta líquida	10,000	8,500
Tarifa nominal 33% (renta 2019)	3,300	2,805

Fuente: Elaboración propia.

Por lo tanto, si el emprendimiento cuenta con ingresos no constitutivos de renta, la tarifa efectiva de tributación para la tabla 3 sería del 28.0%.

Ley de Financiación-Ley 1943/2018

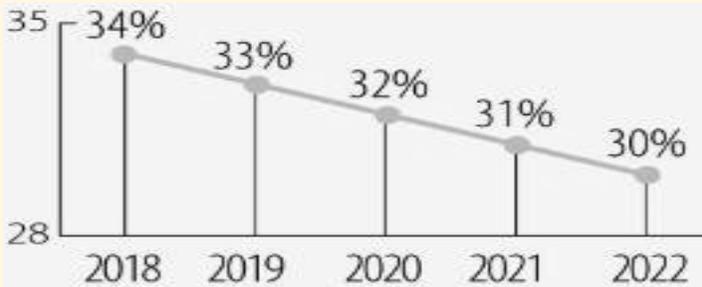
A finales del año 2018 se aprobó la Ley 1943 de diciembre de 2018, o Ley de Financiamiento. Su trámite fue entorpecido en el Congreso, pues al tiempo que se fracasaba en la idea de expandir el cobro del IVA, se aprobaron las rebajas en las tasas impositivas corporativas, traducándose esto en un déficit que a la fecha (septiembre de 2019), no ha encontrado la solución para ser cubierto (véase gráfica 1).

TABLA 4. TASA EFECTIVA DE TRIBUTACIÓN CORPORATIVA (2019-2022)

Reforma tributaria		TASA EFECTIVA DE TRIBUTACIÓN CORPORATIVA (Incluye pagos de seguridad social, territoriales y GMF 4xmil, % sobre utilidades)					Diferencia 3 = 2 - 1
		Ley 1739 de 2014 2016 (1)	Ley 1819 - 2016 2019	Ley 2020 2020	Ley 1943 - 2018 2022 (2)		
Año gravable		2016 (1)	2017	2019	2020	2022 (2)	3 = 2 - 1
I	Imporrenta	34.4	32.5	25.5	21.8	20.9	-13.5
	Imporrenta + CREE	32.5	32.5	25.5	21.8	20.9	-11.6
	Imporriqueza	1.9	0	0	0	0	-1.9
II	4 x 1.000	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	0
III	Seguridad Social	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	0
IV	Territorial	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3	0
	ICA	7.4	7.4	7.4	7.4	7.4	0
	Predial	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0
	Gran total (I + II + III + IV)	57.8	55.9	48.9	45.2	44.3	-13.5

Fuente: Cálculos ANIF con base a datos del MHCP (Ministerio de Hacienda y Crédito Público) y DIAN.

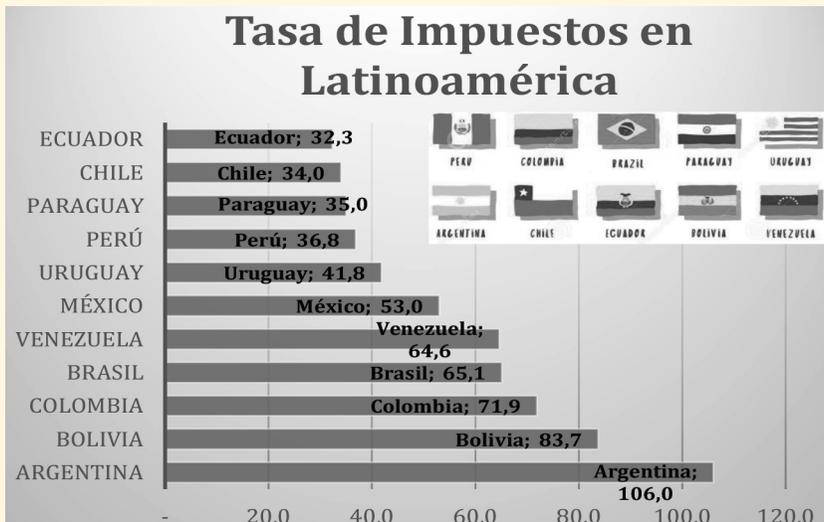
GRÁFICA 1. TARIFA DE RENTA, LEY DE FINANCIAMIENTO



Fuente: Elaboración propia.

La nueva Ley de Financiamiento planea aliviar la carga tributaria de las empresas y reducir la tarifa de renta, de manera proporcional, hasta llegar al 30% en el año 2022. A pesar de las rebajas planteadas, la carga tributaria para el emprendedor, a futuro, sigue siendo elevada. De todos los países de la región, las empresas que operan en Argentina tienen el mayor impuesto sobre la renta, llegando a una tasa de 106%. En segundo lugar está Bolivia con 83.7%, mientras que Colombia ocupa el tercer lugar con 71.9% (incluye el 68% de la tasa efectiva tributaria más 3.9% de otros impuestos, tasas y contribuciones [véase gráfica 2])

GRÁFICA 2. IMPUESTOS PAGADOS POR LOS EMPRESARIOS EN LATINOAMÉRICA



Fuente: Banco Mundial-sondeo LR.

*Políticas públicas orientada a incentivar
la innovación y el emprendimiento en Colombia*

Actualmente en el país existe la Política Nacional de Emprendimiento, que tiene como objetivos:

- Facilitar la iniciación formal de la actividad empresarial.
- Promover el acceso a financiación para emprendedores y empresas de reciente creación.
- Promover la articulación interinstitucional para el fomento del emprendimiento en Colombia.
- Fomentar la industria de soporte “no financiero”, que provee acompañamiento a los emprendedores desde la conceptualización de una iniciativa empresarial hasta su puesta en marcha.
- Promover emprendimientos que incorporan ciencia, la tecnología y la innovación.

Las principales estrategias públicas que incentivan el emprendimiento están regidas bajo la normatividad según las siguientes leyes y documentos Conpes (Consejo Nacional de Política Económica y Social, máxima autoridad colombiana en materia de planeación):

**TABLA 5. NORMATIVIDAD ORIENTADA
A INCENTIVAR EL EMPRENDIMIENTO**

Norma	Objetivo
Ley 344 de 1996	Por la cual se dictan normas tendentes a la racionalización del gasto público, se conceden unas facultades extraordinarias y se expiden otras disposiciones.
Ley 590 de 2000	Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.
Ley 789 de 2002	Artículo 40. Créase el Fondo Emprender.
CONPES 3297 de 2004	Agenda Interna para la Productividad y Competitividad: metodología.
Ley 1014 de 2006	De fomento a la cultura del emprendimiento.
CONPES 3424 de 2006	Banca de las Oportunidades. Una política para promover el acceso al crédito y a los demás servicios financieros buscando equidad social.



→ Continúa (Tabla...)

Norma	Objetivo
CONPES 3439 de 2006	Institucionalidad y principios rectores de política para la competitividad y la productividad.
Decreto 4463 de 2006	Por el cual se reglamenta el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006.
Decreto 2175 de 2007	Por el cual se regula la administración y gestión de las carteras colectivas.
CONPES 3484 de 2007	Política Nacional para la Transformación Productiva y la Promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: Un esfuerzo público y privado.
CONPES 3527 de 2008	Política Nacional de Competitividad y Productividad.
CONPES 3533 Julio de 2008	Bases para la adecuación del Sistema de Propiedad Intelectual a la Competitividad y Productividad Nacional.
Decreto 525 de 2009	Por el cual se reglamenta el artículo 43 de la Ley 590 de 2000 y demás normas concordantes.
Decreto 1192 de 2009	Por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el documento a la cultura del emprendimiento y se dictan otras disposiciones.
Ley 1943 de 2018 Ley de Financiamiento	(Reforma tributaria) Por la cual se expiden normas de financiamiento para el restablecimiento del equilibrio del presupuesto general y se dictan otras disposiciones como las de apoyo al emprendimiento a través de beneficios tributarios y la disminución del proceso burocrático de creación de empresa.

Fuente: Elaboración propia.

Beneficios tributarios y su impacto en el fomento del emprendimiento como política de gobierno

El segmento poblacional más favorecido con la Ley de Financiamiento son los emprendedores. Mientras que a las personas naturales de altos ingresos les aumentó las tasas del impuesto de renta y a los inversionistas les incrementó el impuesto a los dividendos o utilidades, *el nuevo régimen tributario reduce la carga de impuestos a la hora de emprender*. Además, les facilita el pago de las obligaciones para incentivar su formalización.

“La Ley de Financiamiento ayuda a desarrollar el eje del emprendimiento que planteó la administración Duque mediante la reducción de impuestos

y simplificación”, afirma Juan Camilo Rojas, secretario general de INNPULSA (Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial del Gobierno Nacional, creada en febrero de 2012 para promover el emprendimiento, la innovación y la productividad como ejes para el desarrollo empresarial y la competitividad de Colombia), quien explica que lo hace en tres grandes frentes: *incentivos*, *renta exenta* y con la *simplificación de trámites y costos*. Además, hace una gran apuesta por movilizar capital hacia la economía naranja y el campo colombiano.

Primero, la ley reduce la carga tributaria de las empresas. La tarifa de renta se irá reduciendo del 33 al 30% en los próximos cuatro años. Además, la ley permite la deducción en el impuesto de renta de los gastos en IVA de la inversión en capital y de los pagos del impuesto de Industria y Comercio. En segundo lugar, se elimina de forma gradual la renta presuntiva con lo cual se incentiva el emprendimiento, al dejar de castigar a las empresas en fase de consolidación.

La Economía Naranja, de gran apoyo por parte del presidente Duque (2015), también tendrá los siguientes beneficios como el de la excepción de siete años en el ISR, siempre y cuando cumplan los siguientes requisitos:

1. Contar con domicilio principal en el territorio colombiano y tener un objeto social exclusivo en el desarrollo de industrias de valor agregado tecnológico y/o actividades creativas.
2. Iniciar actividades antes del 31 de diciembre de 2021.
3. Pertenecer a alguna de las 26 actividades CIUU contempladas dentro de la norma.
4. Generar, mínimo, tres empleos.
5. Presentar su proyecto ante el Comité de Economía Naranja del Ministerio de Cultura, justificando su viabilidad financiera y conveniencia económica.
6. Cumplir con un monto mínimo de inversión de 4,400 UVT en un plazo mínimo de tres años.

**TABLA 6. ACTIVIDADES CIUU
CONSIDERADAS COMO ECONOMÍA NARANJA**

Código CIUU	Descripción de la actividad
3210	Fabricación de joyas, bisutería y artículos conexos
5811	Edición de libros
5820	Edición de programas de informática (software)



→ Continúa (Tabla...)

Código CIUU	Descripción de la actividad
5911	Actividades de producción de películas cinematográficas, videos, programas, anuncios y comerciales de televisión
5912	Actividades de posproducción de películas cinematográficas, videos, programas, anuncios y comerciales de televisión
5913	Actividades de distribución de películas cinematográficas, videos, programas, anuncios y comerciales de televisión
5914	Actividades de exhibición de películas cinematográficas y videos
5920	Actividades de grabación de sonido y edición de música
6010	Actividades de programación y transmisión en el servicio de radiodifusión sonora
6020	Actividades de programación y transmisión de televisión
6201	Actividades de desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas)
6202	Actividades de consultoría informática y actividades de administración de instalaciones informáticas
7110	Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica
7220	Investigaciones y desarrollo experimental en el campo de las ciencias sociales y las humanidades
7410	Actividades especializadas de diseño
7420	Actividades de fotografía
9001	Creación literaria
9002	Creación musical
9003	Creación teatral
9004	Creación audiovisual
9006	Actividades teatrales
9007	Actividades de espectáculos musicales en vivo
9008	Otras actividades de espectáculos en vivo
9101	Actividades de bibliotecas y archivos
9102	Actividades y funcionamiento de museos, conservación de edificios y sitios históricos
	Actividades referentes al turismo cultural

Fuente: Ley 1943 de 2018-Ley de Financiamiento.

Por otro lado, se beneficia al sector agropecuario, cuyo emprendimiento contará con una exención de 10 años en el impuesto de renta si cumplen con los siguientes requisitos:

1. Tener domicilio principal en el municipio en los que realicen las inversiones que incrementen la productividad del sector agropecuario.
2. Tener por objeto social exclusivo alguna de las actividades que incrementan la productividad del sector agropecuario.
3. Iniciar actividades antes del 31 de diciembre de 2021.
4. Generar, mínimo, 10 empleos.
5. Presentar su proyecto ante el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, justificando su viabilidad financiera y conveniencia económica.
6. Cumplir con un monto mínimo de inversión de 25,000 UVT en un plazo mínimo de tres años.

La Ley 1943 de 2018 eliminó el *monotributo* y, en su lugar, instituyó el llamado impuesto unificado bajo el régimen simple de tributación (SIMPLE), que es opcional y a él pueden pertenecer tanto personas naturales como jurídicas que cumplan los requisitos señalados por la ley. El periodo gravable de régimen SIMPLE es anual, es decir, se declara anualmente, pero cada bimestre se debe pagar un anticipo. Cobija varios impuestos, pues el objetivo es agrupar y simplificar la recaudación de distintos tributos:

1. ISR.
2. Impuesto nacional al consumo, cuando se desarrollen servicios de expendio de comidas y bebidas.
3. El impuesto sobre las ventas-IVA, únicamente cuando se desarrolle una o más actividades descritas en el numeral 1 del artículo 908 de este estatuto.
4. Impuesto de industria y comercio consolidado.

Este mecanismo es una gran oportunidad para los emprendedores y las micro y pequeñas empresas que cuenten con ingresos brutos inferiores a 80,000 UVT (Valor UVT \$34,270). En este régimen SIMPLE, el cumplimiento de las obligaciones tributarias se simplifica en un único formulario para liquidar las obligaciones de renta, consumo, IVA e ICA. Los contribuyentes bajo este mecanismo no estarán sujetos de retención en la fuente y tampoco estarán obligados a practicar retenciones.

Finalmente, mediante esta ley se fijó que los fondos de capital privado y los fondos de inversión colectiva no son contribuyentes del ISR y complementarios, con el fin de promover que se desarrollen nuevos emprendimientos innovadores, permitiendo recaudar capitales de riesgo para dicho propósito. Por lo anterior, el valor de la inversión en el fondo tiene que ser inferior a

600,000 UVT y no puede existir vinculación económica o familiar entre el desarrollador del nuevo emprendimiento y los inversionistas de capital de riesgo.

Por último, existen los siguientes beneficios para todo tipo de *contenido digital*, que de acuerdo con la definición establecida en el decreto 1412 de 2017 es la siguiente: Para que un contenido sea considerado como digital, deberá cumplir con las siguientes características, sin perjuicio de otras que para el efecto determine el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones:

- Su valor comercial no está determinado por los insumos empleados para su desarrollo.
- Se puede copiar, transmitir o utilizar mediante redes de telecomunicación o herramientas TIC.
- Obedece a productos de información provistos en formato digital como una secuencia de unos y ceros para ser leídos por un computador y dar instrucciones al mismo, tales como software de computadores, videos, películas, música, juegos, libros electrónicos y aplicaciones.

Conclusiones

La hipótesis planteada sobre si el sistema tributario es un factor determinante en el desarrollo del proceso de emprendimiento en Colombia, la respuesta es afirmativa. La tributación, la financiación, el aumento de presupuestos públicos para emprendimientos, el difícil acceso a mercados y la exagerada tramitología para la creación de empresas, son los principales temores de los emprendedores.

Colombia es uno de los países latinoamericanos con mayor carga tributaria para las empresas, con gobiernos que no han demostrado la retribución social, en cumplimiento de sus obligaciones como Estado de derecho.

Los emprendedores no estiman, dentro de su planeación presupuestal, las verdaderas cifras tributarias, ya que sólo se limitan a la tarifa de la norma y, sobre todo, al impuesto de renta, sin tener en cuenta que algunos gastos no son tomados como deducciones del impuesto de renta, incrementándose de manera notable la tarifa efectiva de tributación.

El actual gobierno Duque (2018-2022), a pesar de encontrar diferentes retos y muchos frentes de trabajo necesarios para el país, le apuesta al emprendimiento, sus políticas se diseñan desde la visión de tomar al emprendimiento, como un *vehículo de inclusión social en la formación, en el empleo y en la transformación* del país, por un futuro más equitativo.

La mayoría de los emprendedores no cuentan con una capacitación y formación financiera y tributaria, lo que hace que los proyectos sólo sean

ideales ilusionarios, que, al momento de enfrentarse a la realidad económica del país, sólo les espera el fracaso.

Recomendaciones

La formación en emprendimiento debe contar con una parte financiera tributaria que permita a los emprendedores obtener conocimientos esenciales de la materia, que les permita realizar un efectivo plan presupuestal, determinando todos sus costos y gastos, incluidos los tributarios, base para el cálculo de los ingresos correspondientes. Así, de esta manera, se prevé no encontrarse con obstáculos financieros que conlleven al cierre o quiebre del proyecto emprendedor.

Todos los profesionales de dirección, como: contadores, abogados, gerentes y demás asesores, deben conocer el cálculo de la verdadera tasa efectiva de tributación de las empresas, para que entiendan la necesidad de un proceso de planeación tributaria.

Los emprendedores están en la obligación de conocer, analizar y entender los proyectos políticos de los candidatos a los diferentes estamentos del Estado, para que mediante su derecho a voto pueda elegir a los líderes que entiendan la importancia social y económica, de la cultura emprendedora. Y, por qué no, ser uno de esos líderes revolucionarios.

Bibliografía

- Abondano, J. M. R. (2010), *Sobre la política nacional de emprendimiento: un enfoque desde la competitividad*, Perspectiva 47-49, recuperado de: <http://www.revistaperspectiva.com/archivos/revista/No%2023/047-49%20PERS%20OK.pdf>
- Becerra, D. (2010), “La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización (Globalization and entrepreneurial growth through internationalization strategies)”, revista científica *Pensamiento y Gestión*, (28) 175-195. ISSN: 1657-6276, recuperado de: <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view-File/1025/645>
- Casero, J. C. D.; Mogollón, R. H. y Pulido, D. U. (2005), *Teoría económica institucional y creación de empresas*, vol. 11, no. 3, pp. 209-230, ISSN: 1135-2533, recuperado de: <http://www.aedem-virtual.com/articulos/iedee/v11/113209.pdf>
- Duque, Iván (2015), *Efecto Naranja*, Bogotá, Planeta Colombia.
- Congreso de la República de Colombia (2019), *Estatuto Tributario*, Bogotá.
- Fernández, J. S. y Romero, I. L. (2006), La nueva política de fomento empresarial y los modelos empresariales en la UE, recuperado de: <http://altea.daea.ua.es/ochorem/comunicaciones/MESA1COM/RomeroFernandez.pdf>

- García Villarreal, J. P. (2010), Prácticas y políticas exitosas para promover la mejora regulatoria y el emprendimiento a nivel subnacional, *Documentos de trabajo de la OCDE sobre Gobernanza Pública* no. 18, recuperado de: <http://www.oecd.org/Gov/Regulatory-Policy/46003827.Pdf>
- Gómez, L.; Martínez, J. y Arzuza, M. (2011), Política pública y creación de empresas en Colombia, *Revista científica Pensamiento y Gestión*, (21), recuperado de: <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/3552/227>
- IDEA, F. (2010), Manual de buenas prácticas para programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas, documento de trabajo, USAID, Fundación IDEA, recuperado de: http://www.fpnt.org.mx/boletin/Mayo_2010/Pdf/Manual_de_buenas_practicas_programas_PyME.pdf
- Keeley, L.; Pinkkel, R.; Wuinn, B. y Walters, H. (2013), *Ten Types of innovation: The discipline of building breakthroughs*, United States: John Wiley & Sons.
- Martín, M. Á. G. y Picazo, M. T. M. (2011), Factores que estimulan el emprendimiento y el crecimiento económico (Entrepreneurship and Economic Growth Enhancing Factors), recuperado de: <http://xivrem.ujaen.es/wp-content/uploads/2011/11/25-R-108M911.pdf>
- Mesa, Jorge (2015), *Emprendimientos innovadores latinoamericanos*, Medellín, Universidad EAFIT.
- Pérez Vásquez, M. L. (2013), Políticas públicas de emprendimiento en Colombia, recuperado de: <http://bdigital.uao.edu.co/bitstream/10614/5280/1/TCT01662.pdf>
- Ramos, C. G. (2006), *Factores determinantes de la sostenibilidad del crecimiento empresarial*.
- Rivas, G. (2014), *El fomento al emprendimiento dinámico en países del Cono Sur de América Latina. Análisis de experiencias y lecciones de política*, Banco Interamericano de Desarrollo. Instituciones para el Desarrollo. División de Competitividad e Innovación.
- Rubio, G. y Uribe, M. (2019), *El emprendimiento corporativo, un factor de productividad y competitividad*, Ibagué. Universidad del Tolima.
- Varela, Rodrigo (2008), *Innovación empresarial, arte y ciencia en la creación de empresas*, Bogotá, Quebecor World Colombia.

ESTUDIOS EXPLORATORIOS EN LA GESTIÓN FINANCIERA Y TRIBUTARIA

El Colegio de Investigadores Iberoamericanos al Servicio del Conocimiento pone a consideración del lector esta obra resultado de las investigaciones de los miembros de la red en el área de Finanzas y Fiscal, con el objeto de difundir los avances de sus trabajos.

En esta labor participan investigadores de México, Colombia y Ecuador, lo cual resulta relevante, ya que se tocan aspectos en donde se observan las diferencias y similitudes que existen dentro del área financiera y de tributación.

Los estudios exploratorios tocan temas sobre: La globalización y la apertura comercial, el tipo de cambio, la nueva reforma energética, estrategias de sustentabilidad, control interno, rentabilidad del activo neto y un proyecto de emprendurismo.

Por otro lado en el área de tributación presentamos investigaciones sobre la gestión financiera municipal, combate a la pobreza, estructura tributaria de las Pymes, medios alternos de solución de conflictos en materia fiscal y un estudio exploratorio del impuesto único en países de Europa y América Latina.



9 786079 840662



CASIA CREACIONES

AMERICA