

Investigaciones en finanzas y tributación

Gestión financiera

- Empresas cotizadas en Bolsa.
- Finanzas conductuales.
- Control interno.
- Crisis financiera.
- Bioética.
- Factores competitivos.

Gestión tributaria

- Controversias fiscales.
- Impuestos cedulares.
- Cultura tributaria.
- Cálculo de pensiones.

Teodoro Reyes Fong
Juan Flores Preciado
Juan Carlos Flores Carrillo
Marco Antonio Barajas Figueroa

INVESTIGACIONES EN FINANZAS Y TRIBUTACIÓN

INVESTIGACIONES EN FINANZAS Y TRIBUTACIÓN

- ◆ Teodoro Reyes Fong
- ◆ Juan Flores Preciado
- ◆ Juan Carlos Flores Carrillo
- ◆ Marco Antonio Barajas Figueroa



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 © 2021 Teodoro Reyes Fong, Juan Flores Preciado, Juan Carlos Flores Carrillo,
Marco Antonio Barajas Figueroa

Las características de la presente edición son propiedad de:

DR © 2021 Casia Creaciones, S.A. de C.V.
San Borja 241-9,
col. Independencia,
alc. Benito Juárez,
CDMX, 03630

Primera edición: 2021

ISBN: 978-607-99124-2-0

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

Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara
Universidad Autónoma de Aguascalientes
Universidad Autónoma de Yucatán
Universidad Mariana de San Juan Pasto Colombia
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

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
Dra. Martha Moreno Zambrano	Universidad de Guadalajara
Dra. María del Rosario de la Torre Cruz	Universidad de Guadalajara
Dr. Sergio Roberto Dávalos García	Universidad de Guadalajara
Dr. Roberto Hilario Valadez Soto	Universidad de Guadalajara
Mtro. Mario Ibarra	Universidad de Guadalajara
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. 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 en 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 *administration, 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. Sus líneas de investigación son: Pymes, empresas familiares, finanzas y metodología de la investigación.



Juan Carlos Flores Carrillo. Licenciado en comunicación social. Maestro en administración por la Universidad de Colima. Doctor en gestión pública y políticas sociales por la Universidad de Baja California. Profesor de periodismo, publicidad, mercadotecnia y relaciones públicas en la Universidad de Colima y Universidad Vizcaya de las Américas desde 2015. Premio México de periodismo en 2014 por la Federación de Asociaciones de Periodistas Mexicanos (Feparmex) en la categoría de mejor noticia. Ha publicado artículos científicos en publicidad y periodismo. Autor de varios libros en administración y relaciones públicas. Periodista desde 2003 en distintos medios escritos y digitales de Colima, entre ellos del periódico nacional *La Jornada*, responsable desde 2010.



Marco Antonio Barajas Figueroa. Maestro en administración de sistemas de información por el Instituto Tecnológico de Monterrey. Hasta 2003 se desempeñó como profesor de planta del Tecnológico de Monterrey. Desde 2004 es profesor investigador de tiempo completo de la Universidad de Colima, impartiendo cátedra, principalmente en los programas de licenciatura en mercadotecnia y maestría en alta dirección. Director de la Escuela de Mercadotecnia. Autor de libros, capítulos de libros y artículos nacionales e internacionales. Miembro del Cuerpo académico UCOL-CA59, cultivando la línea de investigación “La Mercadotecnia y la investigación asociada a las nuevas tecnologías, publicidad, sustentabilidad y comunicación”.

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 cuatro a seis 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 I

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

CAPÍTULO 1

LA INFLUENCIA DEL GOBIERNO CORPORATIVO EN LA DIVULGACIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL DE LAS EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES	3
Ana Ruth Hernández Almanza Miguel Ángel Oropeza Tagle Alfonso Martín Rodríguez	

CAPÍTULO 2

LAS FINANZAS CONDUCTUALES EN EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES EN LAS PYMES EN AGUASCALIENTES, MÉXICO	29
Alfonso Martín Rodríguez Virginia Guzmán Díaz de León Gloria Leticia Martel Campos	

CAPÍTULO 3

LA EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO EN LAS MICROEMPRESAS MEXICANAS	47
María Magdalena Pelayo Cortés Sandra Eloina Campos López Jorge Javier Velázquez Núñez	

CAPÍTULO 4

TRASTORNOS DE LOS ESTADOS DE ÁNIMO DE LOS ESTUDIANTES DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LICEO ADUANERO DE IBARRA-ECUADOR EN CRISIS FINANCIERA	61
María Emperatriz Fuertes Narváez Mayra Alexandra Vinuesa Insausti Santiago Patricio López Chamorro	

CAPÍTULO 5

¿ECONOMÍA O SALUD? LA BIOÉTICA, LUZ EN LA PANDEMIA MUNDIAL DEL 2020	79
Gabriela Albertina Serrano Heredia Beatriz Llamas Aréchiga	

CAPÍTULO 6

FACTORES COMPETITIVOS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE PASTO-COLOMBIA.	99
Andrea Lorena Arteaga Flórez Ivannia Lilet Mayag Chud	

PARTE II

GESTIÓN TRIBUTARIA	119
------------------------------	-----

CAPÍTULO 7

ESTUDIO COMPARADO RESPECTO A LOS MECANISMOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN MATERIA FISCAL ENTRE LOS PAÍSES DE ITALIA Y MÉXICO	121
Erika Rodríguez Cuéllar Virginia Guzmán Díaz de León Alfonso Martín Rodríguez	

CAPÍTULO 8

ANÁLISIS DE LA IMPOSICIÓN DE LOS IMPUESTOS CEDULARES DE LAS ENTIDADES FEDERATIVAS.	137
Víctor Manuel Villasuso Pino Lilia Carolina Avilés Heredia Gabriel Rodríguez Cedillo	

CAPÍTULO 9

ASPECTOS QUE INFLUYEN EN LA CULTURA TRIBUTARIA	153
Ángel Ulises Jiménez Canul Ana Laura Bojórquez Carrillo Idalia Amparo de los Santos Briones	

CAPÍTULO 10**ANÁLISIS DE LAS OPCIONES DE PENSIONES
PARA LOS TRABAJADORES DE LA PREPARATORIA
DE ATENGUILLO, JALISCO**

175

Salvador Ortega Dueñas
Ángel Guillermo López Dueñas
Mónica Araceli Reyes Rodríguez
Martha Sheila Gómez González

SIGLAS

ADC	Concentración de acciones en poder de directivos y consejeros
ADR	Alternative Dispute Resolutions
AEC	Acciones en poder de empresas controladoras
Afore	Administradora de Fondo de Ahorro para el Retiro
BMV	Bolsa Mexicana de Valores
CA	Concentración de acciones en una sola persona o grupo de accionistas
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CFE	Código Fiscal de la Federación
DOF	Diario Oficial de la Federación
DPD	Dualidad presidente/director
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOVISSSTE	Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios de los Trabajadores del Estado
ICA	Independencia del consejo de administración
ICEFA	Instituciones de crédito o entidades financieras autorizadas
IEPS	Impuesto especial sobre producción y servicios
IMCP	Instituto Mexicano de Contadores Públicos
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
Infonavit	Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores
ISR	Impuesto sobre la renta
ISSSTE	Instituto de Seguridad Social y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado
IVA	Impuesto al valor agregado
LCF	Ley de Coordinación Fiscal
LFDC	Ley Federal de los Derechos del Contribuyente
LIEPS	Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios
LIF	Ley de Ingresos de la Federación
LISR	Ley del Impuesto sobre la Renta
LISSSTE	Ley del Instituto de Seguridad Social y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado

LIVA	Ley del Impuesto al Valor Agregado
LSAR	Ley de Sistema de Ahorro para el Retiro
LSS	Ley del Seguro Social
MASC	Mecanismos alternativos de solución de controversias
MERS	Síndrome respiratorio de Oriente Medio
Mipymes	Pequeñas y medianas empresas
MUC	Manual Único de Capacitación
NIC	Norma Internacional de Contabilidad
NIF	Norma de Información Financiera
No VIS	Viviendas de interés no social
NSS	Número de seguridad social
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMS	Organización Mundial de la Salud
ONU	Organización de Naciones Unidas
PIB	Producto Interno Bruto
Prodecon	Procuraduría de la Defensa del Contribuyente
Pymes	Pequeñas y medianas empresas
RFC	Registro Federal de Contribuyentes
RIF	Régimen de Incorporación Fiscal
RISAT	Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria
Salim	Sector de productos de consumo frecuente
SAR	Sistema de Ahorro para el Retiro
SARS	Síndrome respiratorio agudo severo
SBC	Salario base de cotización
Scnb	Sector de servicios y bienes de consumo no básico
Scnf	Sector de servicios y productos de consumo no frecuente
Scom	Sector de telecomunicaciones
Scon	Sector de construcción
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
Siefore	Sociedad de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro
Sind	Sector industrial
Smat	Sector de materiales
SNCF	Sistema Nacional de Coordinación Fiscal
SPSS	Paquete estadístico para ciencias sociales (por sus siglas en inglés)
Ssal	Sector salud
Stra	Sector de transporte
TCA	Tamaño del consejo de administración
VIS	Viviendas de interés social



INTRODUCCIÓN

La situación actual de pandemia que vivimos en el mundo hace imperiosa la necesidad de estudiar a detalle las organizaciones para conocer cómo se han visto afectadas y poder realizar propuestas de solución a sus problemas y casos en particular. Es aquí donde estas investigaciones cobran especial importancia ya que de una u otra manera apoyan en los procesos de gestión de las organizaciones.

En este contexto actual, en que es cada vez mayor la necesidad por comprender los procesos financieros y tributarios de las organizaciones, las investigaciones que se incluyen en este libro son proyectos serios y de rigurosa metodología científica para la solución de problemas reales.

Este proyecto editorial se divide en dos apartados: El primero se compone del análisis de las organizaciones desde una perspectiva financiera, como: “La influencia del gobierno corporativo...”, “Las finanzas conductuales en el proceso de toma de decisiones...”, “La evaluación del control interno...”, “Trastornos de los estados de ánimo en crisis financiera...”, “...la bioética en la pandemia actual” y “Factores competitivos en la vivienda...”. En el segundo se abordan los estudios relativos a la gestión tributaria, como: “...mecanismos alternativos de solución de controversias en materia fiscal...”, “Análisis de los impuestos cedulares...”, “Aspectos que influyen en la cultura tributaria”, y “Análisis de las opciones de pensiones para los trabajadores...”.

La estructura consta de 10 capítulos, en los que se muestran estudios rigurosos desde una perspectiva metodológica y se obtienen resultados muy interesantes que ayudan a entender el comportamiento de los procesos operativos de las organizaciones.

Explicación del constructo

En la siguiente gráfica se clasifican los 10 proyectos de investigación, los cuales tienen una aplicación práctica y pertinente en las organizaciones.

FIGURA. CONSTRUCTO DE LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA GESTIÓN TRIBUTARIA



Los seis proyectos de investigación del apartado *Gestión financiera* se identifican con las siguientes áreas:

1. Investigación conceptual.
2. Investigación metodológica.
3. Investigación aplicada.

Los cuatro proyectos del apartado *Gestión tributaria* tienen relación con las siguientes áreas:

1. Tributación pública.
2. Tributación de las organizaciones.
3. Pensiones.

Conclusión

Esta situación de pandemia ha puesto a prueba a la totalidad de los gobiernos y las organizaciones, y en este contexto turbulento y adverso, las que han logrado sobrevivir son aquellas con adecuados sistemas de control de gestión financiera y tributaria.

Invitamos a los investigadores académicos y en formación a que compartan sus resultados de investigación en nuestro foro de investigación anual, ya que la participación de todos es lo que hace que se enriquezcan las propuestas de solución a las problemáticas actuales.



PARTE I

GESTIÓN FINANCIERA

CAPÍTULO 1

- La influencia del gobierno corporativo en la divulgación del capital intelectual de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores

CAPÍTULO 2

- Las finanzas conductuales en el proceso de toma de decisiones en las Pymes en Aguascalientes, México

CAPÍTULO 3

- La evaluación del control interno en las microempresas mexicanas

CAPÍTULO 4

- Trastornos de los estados de ánimo de los estudiantes del Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero de Ibarra-Ecuador en crisis financiera

CAPÍTULO 5

- ¿Economía o salud? La bioética, luz en la pandemia mundial del 2020

CAPÍTULO 6

- Factores competitivos del sector de la construcción de vivienda en la ciudad de Pasto-Colombia



CAPÍTULO 1

LA INFLUENCIA DEL GOBIERNO CORPORATIVO EN LA DIVULGACIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL DE LAS EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES

Ana Ruth Hernández Almanza¹
Miguel Ángel Oropeza Tagle²
Alfonso Martín Rodríguez³

Resumen

El objetivo de la presente investigación es analizar la relación que hay entre las mejores prácticas del gobierno corporativo y la divulgación del capital intelectual de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Se considera como hipótesis central que el gobierno corporativo está relacionado de manera positiva con la divulgación del capital intelectual de las empresas mexicanas que participan en el mercado de capitales.

La metodología utilizada es descriptiva y explicativa a través del análisis de regresión lineal, analizando la relación de dependencia entre las variables. Los resultados obtenidos muestran que dentro de las mejores prácticas de gobierno corporativo exigidas a las empresas que cotizan en la BMV las variables de estructura accionaria y la integración del consejo de administración son las que generan una influencia positiva en la divulgación del capital intelectual de dichas empresas.

En conclusión, la investigación genera evidencia empírica de que ninguna de las características del gobierno corporativo analizadas tiene influencia en la divulgación del capital intelectual en las empresas mexicanas.

¹ Estudiante de doctorado en ciencias administrativas en la Universidad Autónoma de Aguascalientes, México. Al210050@edu.uaa.mx

² Doctor en metodologías y líneas de investigación en contabilidad y auditoría. Profesor-investigador del departamento de Contaduría de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, México. maoropez@correo.uaa.mx

³ Doctor en gobierno y administración pública. Secretario de Docencia de Pregrado Centro de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, México. alfonso.martin@edu.uaa.mx

Palabras clave: divulgación de capital intelectual, gobierno corporativo, Bolsa Mexicana de Valores.

Abstract

The objective of this research is to analyze the relationship between the best corporate governance practices and the disclosure of the intellectual capital of companies listed on the Mexican Stock Exchange (BMV). The central hypothesis is that corporate governance is positively related to the disclosure of the intellectual capital of Mexican companies that participate in the capital market.

The methodology used is descriptive and explanatory through linear regression analysis, analyzing the dependency relationship between the variables. The results obtained show that within the best corporate governance practices required of companies listed on the BMV, the share structure variables and the integration of the board of directors are those that generate a positive influence on the disclosure of the intellectual capital of said companies.

In conclusion, the research generates empirical evidence that none of the corporate governance characteristics analyzed have an influence on the disclosure of intellectual capital in Mexican companies.

Keywords: disclosure of intellectual capital, corporate governance, Mexican Stock Exchange.

Introducción

La forma en la que percibimos al mundo e interactuamos con él ha cambiado en los últimos años ocasionando que los problemas a los que por años se les ha buscado solución, como la separación que hay entre la propiedad y el control de una empresa, tengan que abordarse desde una óptica completamente nueva; es decir, desde una realidad donde los mecanismos de control interno de las empresas deben privilegiar la protección de los bienes generados a través del conocimiento, no sólo por el enorme valor que aportan a la empresa, sino también porque son una fuente de riqueza moderna.

De ahí que el buen gobierno corporativo es una herramienta idónea para lograrlo, porque tiene un gran impacto en la operación interna de la empresa (Abor & Adjasi, 2007), considerando que su objetivo es, en gran medida, la atracción de capital y su retención (Yeoh, 2007), así como buscar el balance entre los intereses de los diversos accionistas respetando el marco legal del negocio (Styhre, 2018). Se ha vuelto un tema prioritario diseñar estructuras de gobierno corporativo que mejoren la transparencia de las empresas y, al mismo tiempo, solucionen los problemas de asimetrías financieras generados

por la separación que hay entre la propiedad y el control (Hidalgo, García-Meca y Martínez, 2011).

Aunado a lo anterior, el capital intelectual es un recurso estratégico para las empresas, puesto que es un rasgo esencial de la misma, el cual se genera con el paso del tiempo a través de las decisiones tomadas, las estrategias diseñadas, las características del negocio, la forma de operar y la acumulación de experiencias (Hidalgo & García-Meca, 2009); sin embargo, a diferencia de los activos tangibles que se pueden reflejar fácilmente en los estados financieros, el capital intelectual no es simple de cuantificarse, medirse ni identificarse, en consecuencia, solamente se puede divulgar de forma narrativa (Yan, 2017).

Por consiguiente, la única forma que tienen las empresas para explotar su capital intelectual es la divulgación voluntaria del mismo, situación que queda a discreción de los administradores y de su motivación para proteger o no los mejores intereses de los accionistas; se debe agregar que, en una era donde el conocimiento es la base de la economía, es una necesidad para los accionistas el desglose de la información no financiera en los reportes anuales, situación que ha traído como consecuencia la relevancia de la divulgación voluntaria del capital intelectual, porque éste representa una parte significativa del valor de la empresa (Haji y Ghazali, 2013).

A pesar de que estudios previos han encontrado que el gobierno corporativo tiene influencia en la divulgación del capital intelectual, sus resultados no son concluyentes (Appuhami & Bhuyan, 2015; Haniffa & Cooke, 2002), algunos estudios realizados han encontrado una relación positiva entre el tamaño del consejo de administración y la divulgación de capital intelectual (Haji & Ghazali, 2013; Hidalgo & García Meca, 2009; Hidalgo *et al.*, 2011; Kamat, 2019), por otro lado, hay estudios que no pudieron demostrar dicha relación (Tejedo-Romero *et al.*, 2017). Asimismo, otros investigadores se inclinan a que no hay una relación entre la estructura accionaria y la divulgación de capital intelectual (Haniffa & Cooke, 2002; Hidalgo *et al.*, 2011; Tejedo-Romero *et al.*, 2017).

Avanzando en nuestro razonamiento, esta investigación está enfocada en analizar la relación que hay entre las mejores prácticas del gobierno corporativo y la divulgación del capital intelectual en los reportes financieros del año 2019 de las empresas nacionales no financieras que cotizan en la BMV, de tal suerte que se pueda generar evidencia empírica de la influencia que tiene el gobierno corporativo en la divulgación del capital intelectual y si su efecto es significativo.

La presente investigación está organizada de la siguiente forma:

- Se presenta el planteamiento del problema.
- El marco teórico del gobierno corporativo y de la divulgación del capital intelectual, enfocada en el tamaño del consejo de administración y estructura accionaria del capital.

- Finalmente, se analizan los distintos factores que pueden influir en los resultados de las relaciones.

La metodología utilizada es descriptiva y explicativa a través del análisis de regresión lineal, que examina la relación de dependencia entre las variables. En el apartado de resultados se proporcionan los resultados para cada variable y se concluye con la discusión de resultados, conclusiones y recomendaciones.

Planteamiento del problema

Las organizaciones a nivel nacional e internacional comparten una problemática en común; la separación que hay entre la propiedad y el control de la empresa, aunque ésta resulta muy evidente, su solución es considerada todo un reto. El primero en identificarla fue Adam Smith en su obra la *Riqueza de las naciones*, en 1776; sin embargo, fue hasta el trabajo que desarrollaron Berle & Means (1932) que las consecuencias que generaba dicha relación llamaron la atención tanto de empresarios como de académicos, dando lugar a una nueva corriente de estudio denominada la “Teoría de la agencia” (Hermalin & Weisbach, 2001; Ward *et al.*, 2009).

En concreto, la relación de la agencia se da cuando los accionistas o dueños de las empresas no pueden o no quieren controlar directamente su administración, lo que produce que los administradores no siempre sean lo suficientemente confiables al manejar su dinero y maximizar el valor de la empresa (Hermalin & Weisbach, 2001); esta disparidad entre los intereses de los dueños y los administradores siempre traerá como consecuencia que se generen costos de agencia, como el pago de incentivos, de vigilancia o supervisión, de fianza o garantía, costos de pérdidas ocasionadas por las decisiones del administrador y los costos de la negociación del contrato de agencia (Fama & Jensen, 1983; Jensen & Meckling, 1976).

Lo anterior ha llevado a desarrollar medidas que permitan controlar y motivar el comportamiento diligente de los administradores, de ahí que, conforme a la perspectiva económica, el gobierno corporativo surgió como una alternativa para resolver el problema de la teoría de la agencia (Hermalin & Weisbach, 2001); sin embargo, hasta el día de hoy no se ha podido llegar a un consenso que determine las características que debe tener el gobierno corporativo para ser efectivo, ya que hay un largo debate sobre a quién debe favorecer, si a los accionistas, a la independencia de los administradores (Berle & Means, 1932), o a la responsabilidad social (Bratton & Wachter, 2011); siendo la postura más aceptada el favorecer a los accionistas (Hansmann & Kraakman, 2004).

De modo que un buen gobierno corporativo contribuye a disminuir las anomalías en la información que se le presenta a los accionistas minoritarios, a mitigar los riesgos, los costos de agencia, a hacer más eficiente la administración de los recursos y a mejorar el desempeño de las grandes empresas en mercados emergentes (Braga-Alves & Shastri, 2011; Garay & González, 2008; Klapper & Love, 2004), por todo esto, Ward *et al.* (2009) señala que las estructuras del gobierno corporativo no deben estudiarse de forma aislada, teniendo en cuenta que la forma de hacer negocios ha cambiado y las fuentes de riqueza modernas son producto del conocimiento y no de la industria (Allameh, 2018; Hidalgo, Polo y Cruz, 2018), el capital intelectual o conocimiento se ha vuelto una herramienta valiosa que otorga ventajas competitivas a las organizaciones (Hidalgo *et al.*, 2016), aunque no es fácil medirlo e identificarlo les aporta un enorme valor agregado (Hidalgo *et al.*, 2018).

A diferencia de los activos tangibles que se pueden reflejar fácilmente en los estados financieros, el capital intelectual sólo se puede divulgar de forma narrativa (Yan, 2017), aunque ayuda a reducir la asimetría de la información entre principales y agentes (Abeysekera, 2007), al no encuadrar como un intangible al amparo de la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) número 38 en relación con la Norma de Información Financiera (NIF) número 8, las empresas no están obligadas a divulgarlo; asimismo, al no ser sujeto a publicarse oficialmente porque puede poner en riesgo la calidad y confiabilidad de la información financiera, el conocimiento solamente puede explotarse por las empresas al divulgarse voluntariamente fuera de los estados financieros (Hidalgo y García-Meca, 2009).

Por lo tanto, en el presente estudio se abordará el impacto que tienen el gobierno corporativo y la divulgación del capital intelectual en la rentabilidad de las empresas que cotizan en la BMV.

Objetivo de la investigación

Determinar la relación existente entre el gobierno corporativo y la divulgación del capital intelectual de las empresas que cotizan en la BMV.

Hipótesis de trabajo

H1. El tamaño del consejo de administración de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV influye en la intensidad de divulgación de capital intelectual.

H2. Cuanto mayor sea la independencia del consejo de administración de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV, mayor es el nivel en la divulgación de capital intelectual.

H3. La dualidad presidente/director general influye en el grado de divulgación de capital intelectual en las empresas mexicanas que cotizan en la BMV.

H4. El porcentaje de tenencia accionaria de los directivos/consejeros de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV no influye en la divulgación voluntaria de capital intelectual.

H5. El porcentaje de concentración de acciones en manos de empresas controladoras de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV influye en el nivel de divulgación de capital intelectual.

H6. El porcentaje de concentración de acciones de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV influye en la divulgación de capital intelectual.

Preguntas específicas de investigación

1. ¿Cuál es la relación entre el tamaño del consejo de administración de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV y la intensidad de divulgación del capital intelectual?
2. ¿Cuál es la relación entre una mayor independencia del consejo de administración de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV y el nivel en la divulgación de capital intelectual?
3. ¿Cuál es la relación entre la dualidad presidente/director general en el grado de divulgación de capital intelectual en las empresas mexicanas que cotizan en la BMV?
4. ¿Cuál es la relación entre el porcentaje de tenencia accionaria de los directivos/consejeros de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV y la divulgación voluntaria de capital intelectual?
5. ¿Cuál es la relación entre el porcentaje de concentración de acciones en manos de empresas controladoras de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV y el nivel de divulgación de capital intelectual?
6. ¿Cuál es la relación entre el porcentaje de concentración de acciones de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV y la divulgación de capital intelectual?

Justificación

La presente investigación tiene como fundamento los estudios realizados por (Hidalgo y García-Meca, 2009; Hidalgo *et al.*, 2011), quienes establecieron un punto de partida para aquellos investigadores que pretendan profundizar en el tema de la divulgación de capital intelectual mediante la realización de estudios futuros basados en el conocimiento empírico que dichos investigadores han generado y aportado, más las nuevas aportaciones de conocimiento, se genera una sinergia que permitirá conocer la realidad actual de las empresas mexicanas, su comportamiento en los años próximos y la validación de los resultados obtenidos.

Asimismo, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) señala que los principios de gobierno corporativo no son estáticos y están en constante evolución, por lo que asiduamente deben estar sujetos a análisis para estar acorde con los cambios significativos que se producen a su alrededor. Para seguir siendo vigentes en un entorno en incesante cambio, las sociedades deben adecuar sus gobiernos corporativos de forma que puedan estar acorde con las nuevas realidades y no pierdan las oportunidades que se les presentan. Simultáneamente, los gobiernos de los Estados tienen la obligación de crear marcos jurídicos funcionales y elásticos que influyan de forma positiva en los mercados y al mismo tiempo atiendan las necesidades de los accionistas (OCDE, 2004).

Más aún, las empresas en México juegan un papel central en el desarrollo económico, puesto que son las impulsoras del crecimiento y tienen la función de generar empleos, bienestar social, infraestructura y riqueza, de modo que es de interés público que las personas jurídicas tengan un desempeño transparente, rentable y duradero; por lo tanto, el gobierno corporativo es un tema prioritario en la agenda nacional mexicana CDMP (2010). Se debe agregar que el capital intelectual también ha cobrado mucha relevancia, ya que la OCDE ha dedicado sus recursos en generar mecanismos de medición acordes con su esencia evolutiva; asimismo, recomendó a México adecuar su marco jurídico para lograr que las empresas inviertan más en su capital intelectual (Perspectivas, OCDE, 2012).

De ahí que los objetivos planteados en la presente investigación resultan acordes con los temas relevantes para las organizaciones internacionales y nacionales, ya que éstas se han preocupado de manera constante por realizar análisis y emitir reportes sobre los mismos.

A nivel empresa, los resultados determinarían las características del gobierno corporativo que tienen influencia positiva y significativa en la divulgación de capital intelectual de las empresas que cotizan en la BMV.

La aportación al conocimiento científico de la presente investigación será comprobar las hipótesis planteadas, ya que con base en ellas se puede complementar el conocimiento científico que existe al analizar la relación entre las dos variables, y generar evidencia empírica de las empresas que cotizan en la BMV (James Guthrie *et al.*, 2006; Haji & Ghazali, 2013; R. Hidalgo & García Meca, 2009; Ho & Taylor, 2013; Petchsakulwong & Jansakul, 2018; Tejedo-Romero *et al.*, 2017).

Finalmente, la investigación es pertinente, ya que la aceptación o rechazo de las relaciones establecidas se llevará a cabo a través de un análisis de regresión lineal.

Marco teórico

El enunciado fundamental de la teoría de la agencia es, que, en cualquier situación, los administradores no van a actuar en favor de incrementar las utilidades de los accionistas, cuando va en contra de sus intereses personales, a menos que existan las estructuras de gobierno corporativo apropiadas para proteger sus intereses (Hermalin & Weisbach, 2001; Jensen & Meckling, 1976; Marie L'Huillier, 2014). Aunque la mayoría de los académicos sustentan el gobierno corporativo en la citada teoría, no todos son partidarios de la misma (Hung, 1998; Marie L'Huillier, 2014).

La teoría de la agencia tuvo sus antecedentes en la obra *La riqueza de las naciones*, 1776, de Adam Smith y surgió como parte de la teoría económica; sin embargo, fue hasta el trabajo que desarrollaron Berle & Means (1932) que se consideró como una nueva corriente de estudio, a efecto de ser los primeros en plantear con claridad el problema de la agencia, es decir, el conflicto que surge de la separación entre la propiedad y el control, a partir de ahí, diversos autores han hecho contribuciones, como Jensen & Meckling (1976), quienes propusieron que las organizaciones, no deben considerarse como algo más que una serie de contratos que traen derechos y costos de agencia implícitos.

Posteriormente, se analizó la teoría de la agencia desde una nueva perspectiva de estudio que se materializa cuando los distintos participantes tienen metas propias y no compatibles entre ellas, así como una visión distinta de cómo debe operarse y trabajar dentro de la empresa (Jensen & Meckling, 1976). Es así que, en la actualidad, la teoría de la agencia trata de describir y regular la relación de la agencia, es decir, aquella en la que una de sus partes el principal le delega el trabajo a la otra parte denominada el agente (Eisenhardt, 1989); sin embargo, esa teoría no sólo busca describir dicha relación sino también dar solución a dos problemas (Eisenhardt, 1989):

1. En primer lugar, busca resolver el conflicto que surge cuando los intereses del principal y el agente no concuerdan ni van en el mismo sentido.
2. El segundo problema al que pretende dar solución es cómo evitar el costo que se genera cuando el principal requiere verificar que el agente realmente esté haciendo lo que debe hacer (Eisenhardt, 1989; Hung, 1998), en otras palabras, es un sistema que tienen por finalidad controlar el comportamiento de los agentes y en consecuencia reducir su oportunismo (Hung, 1998), dejando claro que el mayor dilema que existe hasta el día de hoy con la teoría de la agencia es cómo otorgar una enorme discrecionalidad a los administradores y, al mismo tiempo, hacerlos responsables de sus acciones (Marie L'Huillier, 2014).

A pesar de que no todos los académicos se adhieren a esta teoría, puesto que no la consideran lo suficientemente robusta (Clarke, 1998), sí juega un rol principal en las reformas que se han realizado al marco jurídico que regula el gobierno corporativo (Marie L’Huillier, 2014); asimismo, no queda duda de que la teoría de la agencia y su perspectiva de la empresa como un conjunto complejo de contratos constituye uno de los pilares principales de la teoría contable debido a que ayuda a entender y explicar el comportamiento de las partes en la empresa y proporciona las bases para diseñar estructuras de gobierno (Kunz & Pfaff, 2002).

Como se afirmó anteriormente, el gobierno corporativo de alguna forma ha estado en uso desde hace siglos (Marie L’Huillier, 2014; Adnan & Ahmed, 2019; Mees, 2015), pero el concepto de gobierno corporativo como tal es reciente, porque fue hasta el estudio realizado por Eells R. S. F. en 1962 denominado “The government corporations”, que se estableció formalmente como una rama de estudio, desde dos perspectivas la legal del sector privado y desde el contexto más amplio de la filosofía empresarial (Mees, 2015); sin embargo, su estudio no era muy relevante hasta hace pocas décadas como consecuencia de las crisis financieras de finales de la década de los 90 (Davies & Schlitzer, 2008).

A pesar de que en los últimos años nos hemos familiarizado con el concepto de gobierno corporativo, hay una diversidad de definiciones que lo describen; sin embargo, no hay una definición generalmente aceptada que esté sustentada en la doctrina, ya que al ser un área de estudio relativamente nueva, es normal la diversidad de criterios dentro de su disciplina (Clarke, 1998). Por lo que, para efectos de la presente investigación, se hará uso de la perspectiva de la “teoría de la agencia”, atendiendo a los estudios previos (Assenga *et al.*, 2018; Ciftci *et al.*, 2019; Haji & Ghazali, 2013; Hidalgo & García-Meca, 2009; Hidalgo *et al.*, 2011; Jackling & Johl, 2009; Kathuria & Dash, 1999; Malik & Makhdoom, 2016; Paniagua *et al.*, 2018; Watkins Fassler & Flores Vargas, 2016; Yermack, 1996).

La definición más concreta que hay del gobierno corporativo fue propuesta por Shleifer & Vishny (1997), quienes lo definieron como el mecanismo a través del cual los inversionistas se aseguran del retorno de su inversión, en la cual se da un papel primordial a los accionistas, ya que son los proveedores de los recursos financieros (Adnan y Ahmed, 2019); posteriormente, se fueron incorporando conceptos como el rol de los administradores (Charreaux, 1997), la alineación de los objetivos de los accionistas y los administradores de la empresa (Mayer, 1997), hasta incorporar costumbres, políticas, leyes, estatutos e instituciones (Dignam & Lowry 2006). Finalmente, se propone como concepto de gobierno corporativo “el conjunto de pautas convencionales que deben seguir los administradores al dirigir la empresa con el objeto de hacer buen uso de sus recursos y maximizarlos”.

Continuando con nuestro razonamiento, a lo largo de su historia la conceptualización del capital intelectual ha estado estrechamente vinculada con el enfoque de que el conocimiento y las capacidades de las empresas son significativas para la economía, lo que ha traído como resultado una visión renovada de cómo debe llevarse a cabo su administración atendiendo a la evolución del concepto (Pedro *et al.*, 2018). Es necesario recalcar que, para Bontis (1998), el conocimiento y la información son dos cosas distintas, porque la información es un producto en bruto y el conocimiento es el producto terminado, de ahí que él define al capital intelectual como el uso efectivo del conocimiento en contraste con el uso de la información.

La primera vez que se tiene registro de que se haya hecho mención de los intangibles fue en 1876 en el trabajo de Laurence R. Dicksee (Pedro *et al.*, 2018), pero fue hasta 1969 que John Kenneth Galbraith utilizó por primera vez el término de capital intelectual (Bontis, 1998), desde entonces se han realizado diversos intentos para conceptualizar el capital intelectual, desde aquellos investigadores que sólo consideran activos intangibles a aquellos que están reconocidos por las normas financieras hasta los que buscan analizarlos de forma más amplia, independientemente de si están reconocidos o no por las normas financieras (Guthrie *et al.*, 2004).

El capital intelectual es un concepto que al paso de los años ha evolucionado hasta llegar al punto en que su definición incluye el entorno, la economía, la administración, la gestión del conocimiento y la creación de valor en la empresa; sin embargo, los componentes principales del capital intelectual no son del todo comprendidos, no están claramente identificados, generalmente no se administran de una forma eficiente ni se reportan de forma consistente (Guthrie *et al.*, 2004).

Dicho lo anterior, hay poca evidencia empírica de la relación que guarda el gobierno corporativo con la divulgación del capital intelectual, ya que la mayoría de los estudios se centran en la relación que guarda el gobierno corporativo con el desempeño de la empresa (Haniffa & Cooke, 2002); sin embargo, el estudio de la divulgación del capital intelectual cada vez ha tomado más relevancia a nivel mundial (Haji & Ghazali, 2013). A pesar de que estudios previos han encontrado que el gobierno corporativo tiene influencia en la divulgación del capital intelectual, sus resultados no son concluyentes (Appuhami & Bhuyan, 2015; Haniffa & Cooke, 2002).

La teoría de la agencia nos da las pautas para analizar la relación del gobierno corporativo con la divulgación del capital intelectual, considerando que la separación entre la propiedad y la administración puede generar un comportamiento oportunista de los administradores y traer aparejados costos de agencia, como engaños, distorsión de información o que los administradores se apropien de los recursos de la empresa (Fama & Jensen, 1983); implementar un gobierno corporativo con las características adecuadas puede

contribuir a mitigar estos costos de agencia y a reducir los conflictos de intereses entre los propietarios y administradores (Hidalgo *et al.*, 2011).

Se debe agregar que en una era en donde el conocimiento es la base de la economía, la necesidad de los accionistas de que en los reportes se desglose también la información no financiera ha traído como consecuencia la relevancia de la divulgación voluntaria del capital intelectual, ya que éste representa una parte significativa del valor de la empresa (Haji & Ghazali, 2013). Algunos estudios empíricos que se han llevado a cabo consideran que la estructura accionaria y la integración del consejo de administración tienen influencia en la divulgación del capital intelectual (Appuhami & Bhuyan, 2015; Colares Oliveira *et al.*, 2016; Haji & Ghazali, 2013; R. Hidalgo & García Meca, 2009; R. L. Hidalgo *et al.*, 2011; Kamat, 2019; Katarachia *et al.*, 2018; Naimah & Mukti, 2019), de ahí que se procederá a su análisis.

Desarrollo de hipótesis

El consejo de administración es el órgano del gobierno corporativo que tiene la función de controlar el comportamiento de los directores para asegurarse de que estos últimos realicen sus funciones alineándolas a los mejores intereses de los accionistas (Appuhami & Bhuyan, 2015), estudios realizados en este contexto han encontrado una relación positiva entre el tamaño del consejo de administración y la divulgación de capital intelectual (Haji & Ghazali, 2013; Hidalgo & García Meca, 2009; Hidalgo *et al.*, 2011; Kamat, 2019); sin embargo, sugieren que un consejo de administración que tenga más de 15 integrantes puede tener efectos negativos. Por otro lado, hay estudios que no pudieron demostrar dicha relación, como el de Tejedo-Romero *et al.* (2017), con base en la descripción anterior se formula la siguiente hipótesis:

H1. El tamaño del consejo de administración de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV influye en la intensidad de divulgación de capital intelectual.

El consejo de administración, de acuerdo con la legislación mexicana, debe tener, por lo menos, 25% de consejeros independientes; es decir, que no sean accionistas de la empresa, administradores ni tengan intereses o relación con ésta, dentro del marco de la teoría de la agencia se dice que la independencia de los consejeros ayuda a mitigar los problemas de agencia, ya que, al no existir conflictos de intereses, supervisan de forma más eficiente a los directores (Fama & Jensen, 1983); sin embargo, las investigaciones no son concluyentes, García-Meca & Sanchez-Ballesta (2010), Haji & Ghazali (2013), y Kamat (2019) encontraron una relación positiva; Tejedo-Romero

et al. (2017) encontró una relación negativa y Basyith (2016) e Hidalgo *et al.* (2011) no pudieron probar una relación, por lo que se procede a redactar la siguiente hipótesis:

H2. Cuanto mayor sea la independencia del consejo de administración de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV, mayor es el nivel en la divulgación de capital intelectual.

La dualidad del presidente del consejo de administración y el director general se da cuando los dos cargos los ocupa una misma persona al interior de una empresa; de acuerdo con la “teoría de la agencia”, en esta dualidad se da un conflicto de intereses, ya que el consejo deja de supervisar que el director trabaje por los mejores intereses de los accionistas (Fama & Jensen, 1983), los estudios empíricos no son concluyentes al respecto, porque autores como Haji & Ghazali (2013) e Hidalgo *et al.* (2011) encontraron que hay una relación positiva entre la dualidad del presidente del consejo de administración y el director. Por otro lado, Haniffa & Cooke (2002) encontraron una relación negativa, ya que esta dualidad puede conducir al oportunismo, por lo anterior se procede a formular la siguiente hipótesis:

H3. La dualidad presidente/director general influye en el grado de divulgación de capital intelectual en las empresas mexicanas que cotizan en la BMV.

La estructura accionaria está compuesta por el total de personas que son tenedoras de una o varias acciones de una sociedad, este órgano representa el control que tienen los accionistas sobre las decisiones que afectan significativamente a la empresa; sin embargo, la concentración de la propiedad en una sola persona o grupo genera un nuevo problema de agencia, en el que la parte que tiene el control influye en la administración y busca quitarle los beneficios a los accionistas minoritarios (Roe, 2008). Los estudios empíricos analizados se inclinan a que no hay una relación entre la estructura accionaria y la divulgación de capital intelectual (Haniffa & Cooke, 2002; Hidalgo *et al.*, 2011; Tejedo-Romero *et al.*, 2017) por lo anterior, se redacta la siguiente hipótesis:

H4. El porcentaje de tenencia accionaria de los directivos/consejeros de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV no influye en la divulgación voluntaria de capital intelectual.

Por otro lado, el que la propiedad se concentre en una sola persona o grupo genera que haya menos disposición a divulgar su capital intelectual

(García-Meca & Sánchez-Ballesta, 2010); por el contrario, autores como Kamat (2019) encontraron que cuando se concentra la propiedad existe una mayor divulgación de capital intelectual, por lo anterior, se procede a redactar las siguientes hipótesis:

H5. El porcentaje de concentración de acciones en manos de empresas controladoras de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV influye en el nivel de divulgación de capital intelectual.

H6. El porcentaje de concentración de acciones de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV influye en la divulgación de capital intelectual.

Metodología

La muestra del presente estudio está integrada por todas las empresas mexicanas no financieras que están listadas en la BMV durante el ejercicio 2019. En el cuadro 1 se detalla la integración de la información considerando que la muestra final fue de 82 empresas.

CUADRO 1. EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BMV

Conceptos	Empresas emisoras 2019
Total de empresas emisoras	139
Empresas excluidas por:	
• Que no cuentan con información financiera.	29
• Emisoras financieras y de seguros.	28
Total de empresas analizadas	82

Fuente: Elaboración propia con información de la BMV del ejercicio 2019.

En el cuadro 1 se presentan 139 empresas que estuvieron listadas en la BMV durante el ejercicio 2019, de las cuales se excluyeron las empresas financieras y de seguros, las cuales representan 28 empresas; asimismo, se descartaron las sociedades que durante el mencionado periodo no contaban con información financiera (un total de 29), una vez retiradas las empresas anteriores quedó un total de 82 empresas para analizar que representan 59% de las empresas emisoras. Estas compañías operan dentro de ocho industrias:

1. Alimentos.
2. Industrial.
3. Construcción.
4. Salud.
5. Servicios y bienes de consumo no básico.
6. Servicios y productos de consumo no frecuente.
7. Telecomunicaciones.
8. Transporte.

Una vez seleccionadas las empresas, se obtuvieron los reportes anuales que están estructurados con: datos generales, portada de reporte anual, información general, emisora, información financiera, administración, mercado de capitales, personas responsables y anexos. Con estos se determinó la variable dependiente, considerando el valor 1, si las empresas divulgan capital intelectual y el valor 0 en caso contrario. Lo anterior mediante la lectura y análisis de los reportes anuales correspondientes al ejercicio 2019, determinando los índices correspondientes al capital estructural, capital humano y capital relacional, con un total de 30 ítems; se consideraron los modelos utilizados en la literatura empírica previa (Hidalgo & García Meca, 2009; Hidalgo *et al.*, 2011; Yan, 2017).

La variable dependiente en la presente investigación fue calculada como se muestra a continuación:

$$TCI = \frac{\sum di}{m} \times 100\%$$

Donde:

TCI = total de capital intelectual divulgado

di = 1 si se divulga un ítem del Índice de divulgación de capital intelectual,
0 cero en caso contrario

m = total de ítems que se supone deben ser divulgados (30 ítems)

Una vez planteadas las hipótesis, se procedió a determinar las variables independientes, y, al mismo tiempo, se fijaron los códigos de operación con los que serán identificadas, como se muestra en la tabla 1.

TABLA 1. VARIABLES INDEPENDIENTES

Composición del Consejo de Administración		
VARIABLES INDEPENDIENTES	CÓDIGO OPERACIONAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL
Tamaño del consejo de administración	TCA	Número total de miembros del consejo de administración
Independencia del consejo de administración	ICA	Porcentaje de consejeros independientes que integran el consejo de administración
Dualidad/presidente director	DPD	Variable Dummy considerando 1 si hay dualidad 0 en caso contrario
Estructura de propiedad		
VARIABLES INDEPENDIENTES	CÓDIGO OPERACIONAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL
Acciones directores y consejeros	ADC	Tenencia accionaria \geq a 1% que se encuentra en poder de directores y consejeros de la empresa
Acciones empresas controladoras	AEC	Participación accionaria de empresas controladoras
Concentración accionaria	CA	Número de socios cuya tenencia accionaria sea \geq 5%

Fuente: Elaboración propia.

Variables de control

Las variables de control son consideradas como necesarias para aislar las características del gobierno corporativo en los niveles de información voluntaria de capital intelectual divulgada por cada empresa (Hidalgo & García Meca, 2009), por lo que se seleccionó como variable de control los nueve sectores en los que operan las empresas mexicanas listadas. La tabla 2 señala el tipo de variable de control y sus respectivos códigos.

TABLA 2. VARIABLES DE CONTROL

Código operacional	Sector	Descripción
Scon	Construcción	Variables Dummy considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
Sind	Industrial	Variables Dummy considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
Smat	Materiales	Variables Dummy considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
Salim	Productos de consumo frecuente	Variables Dummy considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
Ssal	Salud	Variables Dummy considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
Scnb	Servicios y bienes de consumo no básico	Variables Dummy considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
Scnf	Servicios y productos de consumo no frecuente	Variables Dummy considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
Scom	Telecomunicaciones	Variables Dummy considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
Stra	Transporte	Variables Dummy considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario

Fuente: Elaboración propia, con base en información de la BMV.

Los nueve sectores están distribuidos como sigue, el más representativo es el sector industrial con el 21%, seguido por los productos de consumo frecuente con el 18%, la construcción con el 12%, servicios y bienes de consumo no básico con el 11%, servicios y productos de consumo no frecuente con el 11%, materiales con el 10%, telecomunicaciones 7%, salud con el 5% y, finalmente, transporte con el 5%. Con base en los resultados estadísticos descriptivos podemos comentar que las empresas mexicanas están integradas dentro de estos parámetros.

Análisis y discusión de resultados

Una vez que se tienen las variables a analizar, se procede a describir la metodología que se utilizará para el presente trabajo. Se hará uso del programa Paquete estadístico para ciencias sociales (SPSS, por sus siglas en inglés de Statistical package for the social sciences) para el análisis de las variables.

En primer lugar, se realizará un análisis descriptivo para la variable dependiente la divulgación de capital intelectual, el cual nos permitirá ver qué dimensión del capital intelectual es más divulgado por las empresas. Posteriormente se hará un análisis explicativo que permita identificar qué variables independientes son suficientemente significativas para la divulgación de capital intelectual.

Para realizar el análisis explicativo se hará uso de las pruebas de normalidad de variables de Kolmogórov-Smirnov si las variables independientes muestran normalidad, y el test de Levene para determinar si las variables muestran homocedasticidad.

Finalmente, se llevará a cabo un análisis multivariante a través del método de regresión lineal, el cual cuantifica la relación de dependencia mediante el coeficiente de correlación R de Pearson y su cuadrado, análisis que permitirá corroborar si existen las relaciones de causalidad que se establecieron en las hipótesis de trabajo, comprobando si las variables independientes pueden explicar la divulgación del capital intelectual.

Presentación de resultados

Los resultados se presentarán conforme a la secuencia antes descrita, en primer lugar, se realizará el análisis descriptivo que refleje qué dimensión de capital intelectual más divulgan las empresas que cotizan en la BMV; asimismo, se determinarán los descriptivos de las variables a contrastar; por último, se determinará cuál de las variables independientes es la que más influye en las empresas para que divulguen su capital intelectual.

Análisis descriptivo

El primer paso en los análisis estadísticos es el estudio de nuestra variable dependiente para poder conocerla a fondo.

TABLA 3. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DEL CAPITAL INTELECTUAL POR DIMENSIÓN

Dimensión capital intelectual	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estandar
Capital estructural	2	10	6.91	2.014
Capital relacional	1	10	8.83	1.845
Capital humano	0	10	3.05	3.170

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 3 podemos observar que las empresas mexicanas listadas en la BMV divulgan voluntariamente en mayor medida el capital relacional, que tiene un porcentaje del 88%, seguido del capital estructural con 69% y, en último lugar, el capital humano con 31%, esto último debido a que algunas empresas son sociedades controladoras y no tienen empleados propios.

TABLA 4. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES

Variable	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
TCA	4	29	12.01	4.305
ICA	22%	100%	50.20%	17.91%
DPD	0	1	.17	.379
ADC	0.00%	86.76%	16.59%	22.71%
AEC	0.00%	96.56%	31.66%	29.27%
CA	0.00%	98.20%	25.90%	28.03%

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 4 podemos observar los estadísticos descriptivos de las variables a contrastar con la variable dependiente, mostrando que las empresas en análisis tienen, en promedio, un consejo de administración de 12 miembros; que el 50% de sus consejeros son independientes; el 17% de los presidentes del consejo de administración son, al mismo tiempo, los directores generales; que el porcentaje de concentración de acciones en poder de directivos y consejeros es del 16.59%; las acciones en poder de empresas controladoras es del 31.66%, por último, la concentración de acciones en una sola persona o grupo de accionistas es del 25.90%.

Análisis explicativo

Con el objetivo de determinar qué características son las que influyen en las empresas mexicanas listadas en la BMV para que decidan divulgar en mayor medida su capital intelectual, se contrastará la variable dependiente con las variables independientes: tamaño del consejo de administración (TCA), independencia del consejo de administración (ICA), dualidad presidente/director (DPD), concentración de acciones en poder de directivos y consejeros (ADC), acciones en poder de empresas controladoras (AEC), concentración de acciones en una sola persona o grupo de accionistas (CA), sector industrial (Sind), sector de productos de consumo frecuente (Salim), sector de construcción (Scon), sector de servicios y bienes de consumo no básico (Scnb), sector de servicios y productos de consumo no frecuente (Scnf), sector de materiales (Smat), sector de telecomunicaciones (Scom), sector salud (Ssal) y el sector de transporte (Stra).

En primer lugar, se analizará la normalidad de las variables independientes mediante el estadístico Kolmogórov-Smirnov (KLS), este tipo de prueba se utiliza para determinar si las variables siguen o no distribuciones normales, está diseñada para probar el ajuste de bondad de una variable cuantitativa, a través de las siguientes hipótesis:

H₀. Existe bondad de ajuste entre las distribuciones teórica y empírica.

H_a. No existe bondad de ajuste entre las distribuciones teórica y empírica.

La forma de decidir es si el valor de $p \leq .05$, se rechaza la hipótesis nula y se determina que no existe bondad de ajuste, es decir, no sigue una distribución normal.

TABLA 5. PRUEBA DE NORMALIDAD Y HOMOCEDASTICIDAD

Columna1	Media	Kolmogórov-Smirnov		Test Levene	
		Z	Sig.	F	Sig.
TCA	12.01	0.172	.000	0.078	.780
ICA	50.20%	0.102	.034	0.126	.723
DPD	.17	0.503	.000	34.6	.000
ADC	16.59%	0.233	.000	0.993	.322
AEC	31.66%	0.177	.000	1.593	.903
CA	25.90%	0.200	.000	0.015	.495

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la prueba Kolmogórov-Smirnov indican que todas las variables se encuentran por debajo del $p \leq .05$, por lo que se puede concluir que no existe bondad de ajuste y que las variables pueden llegar a presentar problemas de normalidad. En cuanto al Test de Levene, casi todas las variables están por encima de $p \leq .05$, excepto la variable de dualidad presidente/director, mostrando que puede presentar problemas de homocedasticidad.

Regresión lineal

Considerando el resultado anterior y con el objetivo de conocer las variables que tienen mayor influencia en que las empresas cotizadas divulguen su capital intelectual, se realizó un análisis multivariado a través del método estadístico de regresión lineal, para comprobar el efecto de las variables independientes en la divulgación del capital intelectual.

TABLA 6. REGRESIÓN LINEAL

$$\text{TCl} = \beta_0 + \beta_1 \text{TCA} + \beta_2 \text{ICA} + \beta_3 \text{DPD} + \beta_4 \text{ADC} + \beta_5 \text{AEC} + \beta_6 \text{CA} + \beta_7 \text{Sind} + \beta_8 \text{Salim} + \beta_9 \text{Scon} + \beta_{10} \text{Scnb} + \beta_{11} \text{Scnf} + \beta_{12} \text{Smat} + \beta_{13} \text{Scom} + \beta_{14} \text{Ssal} + \beta_{15} \text{Stra} + \varepsilon$$

Donde:

TCl = Total de capital intelectual

TCA = Número total de miembros del consejo de administración

ICA = Porcentaje de consejeros independientes que integran el consejo de administración

DPD = Variable dicotómica considerando 1 si hay dualidad 0 en caso contrario

- ADC = Porcentaje de tenencia accionaria \geq a 1% que se encuentra en poder de directores y consejeros de la empresa
- AEC = Porcentaje de participación accionaria en propiedad de empresas controladoras
- CA = Porcentaje de tenencia accionaria en manos de un socio o grupo de socios \geq 5%
- Sind = Variable dicotómica considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
- Salim = Variable dicotómica considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
- Scon = Variable dicotómica considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
- Scnb = Variable dicotómica considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
- Scnf = Variable dicotómica considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
- Smat = Variable dicotómica considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
- Scom = Variable dicotómica considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
- Ssal = Variable dicotómica considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
- Stra = Variable dicotómica considerando 1 si pertenece al sector 0 en caso contrario
- B** = Parámetro
- ϵ = Término de error

Fuente: Elaboración propia.

**TABLA 7. RESUMEN DEL MODELO
Y ANOVA TOTAL CAPITAL INTELECTUAL**

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson	
0.378	0.143	-0.052	0.1735	2.347	
	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	3312.607	15	220.84	0.733	0.742
Residual	19,873.832	66	301.119		
Total	23,186.439	81			

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 7 muestra que las variables independientes que se pretendía fueran predictores de la variable dependiente, no están estadísticamente relacionadas con la divulgación de capital intelectual, como lo demuestran los resultados de la prueba $F = 0.733$, $p = .742$; aunado a lo anterior, el coeficiente de determinación de R ajustado otorga un valor negativo $= -0.052$, lo cual quiere decir, que las variables no explican la varianza del nivel de divulgación de capital intelectual, asimismo, el coeficiente de Durbin Watson $= 2.347$ revela que el modelo se encuentra dentro de los límites de independencia establecidos para el modelo múltiple.

Por lo anterior, se rechazan las hipótesis *H1*, *H2*, *H3*, *H5* y *H6*, aceptando solamente la hipótesis *H4*.

Conclusiones

El objetivo de esta investigación fue determinar la relación que tiene el gobierno corporativo con la divulgación de capital intelectual a través de la evidencia empírica; sin embargo, no se pudo demostrar, con los análisis estadísticos realizados, que alguna de las variables independientes tuviera una relación significativa y positiva con la variable dependiente, situación que contribuye a la generación de conocimiento científico, derivado de que las variables tamaño del consejo de administración (TCA), independencia del Consejo de Administración (ICA), dualidad presidente director (DPD), concentración de acciones en poder de empresas controladoras (AEC), concentración de acciones en una sola persona o grupo de accionistas CA y sector, no son características del gobierno corporativo que sean predictoras de una mayor revelación de capital intelectual.

La única hipótesis que se pudo demostrar fue la *H4*, dentro de la cual se estableció que la concentración de acciones en poder de directivos y consejeros (ADC) no influía en la divulgación de capital intelectual, situación que es concordante con trabajos previos (Haniffa & Cooke, 2002; Hidalgo *et al.*, 2011; Tejedo-Romero *et al.*, 2017).

Recomendaciones

Para futuros estudios se recomienda incluir más variables independientes y de control que puedan contribuir a explicar la divulgación de capital intelectual, así como ampliar el periodo de tiempo que se analice y medir las variables a través de más de un método estadístico.

Bibliografía

Abeysekera, I. (2007). Intellectual capital reporting between a developing and developed nation. *Journal of intellectual capital*. <https://doi.org/10.1108/14691930710742871>

- Abor, J. & Adjasi, C. K. d. (2007). Corporate governance and the small and medium enterprises sector: Theory and implications. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*. <https://doi.org/10.1108/14720700710739769>
- Allameh, S. M. (2018). Antecedents and consequences of intellectual capital: The role of social capital, knowledge sharing and innovation. *Journal of Intellectual Capital*. <https://doi.org/10.1108/JIC-05-2017-0068>
- Appuhami, R. & Bhuyan, M. (2015). Examining the influence of corporate governance on intellectual capital efficiency evidence from top service firms in Australia. *Managerial Auditing Journal*. <https://doi.org/10.1108/MAJ-04-2014-1022>
- Assenga, M. P., Aly, D. & Hussainey, K. (2018). The impact of board characteristics on the financial performance of Tanzanian firms. *Corporate Governance (Bingley)*. <https://doi.org/10.1108/CG-09-2016-0174>
- Basyith, A. (2016). Corporate Governance, Intellectual Capital and Firm Performance. *Research in Applied Economics*. <https://doi.org/10.5296/rae.v8i1.8675>
- Berle, A. A. & Means, G. C. (1932). Berle, A. A., dan G. C. Means. 1932. The Modern Corporation and Private Property.pdf. In *New York: Mac-millan*.
- Bontis, N. (1998). Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models. *Management Decision*. <https://doi.org/10.1108/00251749810204142>
- Braga-Alves, M. V. & Shastri, K. (2011). Corporate Governance, Valuation, and Performance: Evidence from a Voluntary Market Reform in Brazil. *Financial Management*. <https://doi.org/10.1111/j.1755-053X.2010.01137.x>
- Bratton, W. W. & Wachter, M. L. (2011). Shareholder Primacy's Corporatist Origins: Adolf Berle and "The Modern Corporation." *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1021273>
- Ciftci, I., Tatoglu, E., Wood, G., Demirbag, M. & Zaim, S. (2019). Corporate governance and firm performance in emerging markets: Evidence from Turkey. *International Business Review*. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.08.004>
- Colares Oliveira, M., Ceglia, D. & Antonio Filho, F. (2016). Analysis of corporate governance disclosure: a study through BRICS countries. *Corporate Governance (Bingley)*. <https://doi.org/10.1108/CG-12-2015-0159>
- Davies, M. & Schlitzer, B. (2008). The impracticality of an international "one size fits all" corporate governance code of best practice. *Managerial Auditing Journal*. <https://doi.org/10.1108/02686900810882093>
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *Academy of Management Review*. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4279003>

- Fama, E. F. & Jensen, M. C. (1983). Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics*. <https://doi.org/10.1086/467037>
- Garay, U. & González, M. (2008). Corporate governance and firm value: The case of Venezuela. *Corporate Governance: An International Review*. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2008.00680.x>
- García-Meca, E. & Sánchez-Ballesta, J. P. (2010). The association of board independence and ownership concentration with voluntary disclosure: A meta-analysis. *European Accounting Review*. <https://doi.org/10.1080/09638180.2010.496979>
- Guthrie, J., Petty, R., Yongvanich, K. & Ricceri, F. (2004). Using content analysis as a research method to inquire into intellectual capital reporting. In *Journal of Intellectual Capital*. <https://doi.org/10.1108/14691930410533704>
- Guthrie, James, Petty, R. & Ricceri, F. (2006). The voluntary reporting of intellectual capital: Comparing evidence from Hong Kong and Australia. *Journal of Intellectual Capital*. <https://doi.org/10.1108/14691930610661890>
- Haji, A. A. & Ghazali, N. A. M. (2013). A longitudinal examination of intellectual capital disclosures and corporate governance attributes in Malaysia. *Asian Review of Accounting*. <https://doi.org/10.1108/13217341311316931>
- Haniffa, R. M. & Cooke, T. E. (2002). Culture, corporate governance and disclosure in Malaysian corporations. *Abacus*. <https://doi.org/10.1111/1467-6281.00112>
- Hansmann, H. & Kraakman, R. (2004). The end of history for corporate law. In *Convergence and Persistence in Corporate Governance*. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511665905.002>
- Hermalin, B. E. & Weisbach, M. S. (2001). Boards of Directors as an Endogenously Determined Institution: A review of the Economic Literature. In *National Bureau of Economic Research*.
- Hidalgo, R. & García Meca, E. (2009). Divulgación de información sobre el capital intelectual de empresas nacionales que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. *Contaduría y Administración*. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2009.658>
- Hidalgo, R. L., García-Meca, E. & Martínez, I. (2011). Corporate Governance and Intellectual Capital Disclosure. *Journal of Business Ethics*. <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0692-x>
- Ho, P. L. & Taylor, G. (2013). Corporate governance and different types of voluntary disclosure: Evidence from Malaysian listed firms. *Pacific Accounting Review*. <https://doi.org/10.1108/01140581311318940>

- Hung, H. (1998). A typology of the theories of the roles of governing boards. *Corporate Governance: An International Review*. <https://doi.org/10.1111/1467-8683.00089>
- Jackling, B. & Johl, S. (2009). Board structure and firm performance: Evidence from India's top companies. *Corporate Governance: An International Review*. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2009.00760.x>
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976). Theory of The Firm Manajerial Behaviour, Agyeny Cost and Ownership structure. *Journal of Financial Economics*.
- Kamat, G. B. (2019). Role of Corporate Governance in the Voluntary Disclosure of Intellectual Capital. *International Research Journal of Business Studies*. <https://doi.org/10.21632/irjbs.12.3.243-256>
- Katarachia, A., Pitoska, E., Giannarakis, G. & Poutoglidou, E. (2018). The drivers of corporate governance disclosure: the case of Nifty 500 Index. *International Journal of Law and Management*. <https://doi.org/10.1108/IJLMA-02-2017-0020>
- Kathuria, V. & Dash, S. (1999). Board size and corporate financial performance: An investigation. *Vikalpa*. <https://doi.org/10.1177/0256090919990303>
- Klapper, L. F. & Love, I. (2004). Corporate governance, investor protection, and performance in emerging markets. *Journal of Corporate Finance*. [https://doi.org/10.1016/S0929-1199\(03\)00046-4](https://doi.org/10.1016/S0929-1199(03)00046-4)
- Kunz, A. H. & Pfaff, D. (2002). Agency theory, performance evaluation, and the hypothetical construct of intrinsic motivation. *Accounting, Organizations and Society*. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00031-9](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00031-9)
- Leticia Hidalgo Gallardo, R., Hidalgo Gallardo, A., Demetrio Polo Jiménez, S. & Mario Cruz Avila, D. (2018). La transición y el capital humano como estrategias de gobernanza y nuevas políticas públicas para disminuir los índices de pobreza en México. *Solidari(E)dad(E)-Revista Iberoamericana de Empresa Solidaria*; Vol. 1 Núm. 1 (2018): Cochabamba-Bolivia. <https://institucionales.us.es/asibeam/index.php/solidaridad/article/view/13>
- Malik, M. S. & Makhdoom, D. D. (2016). Does corporate governance beget firm performance in Fortune Global 500 companies? *Corporate Governance (Bingley)*. <https://doi.org/10.1108/CG-12-2015-0156>
- Marie L'Huillier, B. (2014). What does "corporate governance" actually mean? *Corporate Governance (Bingley)*. <https://doi.org/10.1108/CG-10-2012-0073>
- Mayer, C. (1997). Corporate governance, competition, and performance. *Journal of Law and Society*. <https://doi.org/10.1111/1467-6478.00041>
- Mees, B. (2015). Corporate governance as a reform movement. *Journal of Management History*. <https://doi.org/10.1108/JMH-01-2014-0015>

- Naimah, Z., & Mukti, N. A. (2019). The influence of audit committee's and company's characteristic on intellectual capital disclosure. *Asian Journal of Accounting Research*. <https://doi.org/10.1108/ajar-05-2019-0036>
- OCDE (2004). Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE. *OCDE*.
- Paniagua, J., Rivelles, R. & Sapena, J. (2018). Corporate governance and financial performance: The role of ownership and board structure. *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.01.060>
- Pedro, E., Leitão, J. & Alves, H. (2018). Back to the future of intellectual capital research: a systematic literature review. In *Management Decision*. <https://doi.org/10.1108/MD-08-2017-0807>
- Petchsakulwong, P. & Jansakul, N. (2018). Board of directors and profitability ratio of Thai non-life insurers. *Kasetsart Journal of Social Sciences*. <https://doi.org/10.1016/j.kjss.2017.11.005>
- Roe, M. J. (2008). The Institutions of Corporate Governance. In *Handbook of New Institutional Economics*. https://doi.org/10.1007/978-3-540-69305-5_16
- Styhre, A. (2018). Corporate governance varieties: Locke and Hegel's philosophy of right and the roots of corporate governance traditions. *International Journal of Organizational Analysis*. <https://doi.org/10.1108/IJOA-02-2017-1127>
- Tejedo-Romero, F., Rodrigues, L. L. & Craig, R. (2017). Women directors and disclosure of intellectual capital information. *European Research on Management and Business Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.iemeen.2017.06.003>
- Ward, A. J., Brown, J. A. & Rodriguez, D. (2009). Governance bundles, firm performance, and the substitutability and complementarity of governance mechanisms. *Corporate Governance: An International Review*. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2009.00766.x>
- Watkins Fassler, K. & Flores Vargas, D. R. (2016). Determinantes de la concentración de la propiedad empresarial en México. *Contaduría y Administración*. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.05.015>
- Yan, X. (2017). Corporate governance and intellectual capital disclosures in CEOs' statements. *Nankai Business Review International*. <https://doi.org/10.1108/NBRI-09-2016-0032>
- Yeoh, P. (2007). Corporate governance models: Is there a right one for transition economies in Central and Eastern Europe? *Managerial Law*. <https://doi.org/10.1108/03090550710816483>
- Yermack, D. (1996). Higher market valuation of companies with a small board of directors. *Journal of Financial Economics*. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(95\)00844-5](https://doi.org/10.1016/0304-405X(95)00844-5)



CAPÍTULO 2

LAS FINANZAS CONDUCTUALES EN EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES EN LAS PYMES EN AGUASCALIENTES, MÉXICO

Alfonso Martín Rodríguez¹
Virginia Guzmán Díaz de León²
Gloria Leticia Martel Campos³

Resumen

La racionalidad de los individuos en el proceso de toma de decisiones, motivados por incentivos económicos, se da por obvia en los negocios; sin embargo, la realidad no siempre funciona así, con frecuencia los tomadores de decisiones no parecen decidir, en aras de la generación de valor para la empresa, lo que cuestiona el modelo neoclásico sobre elecciones racionales ilimitadas por los agentes económicos.

El proceso de toma de decisiones en las grandes organizaciones suele estar planificado y respaldado por el análisis de datos acompañado, además, por una serie de políticas definidas; sin embargo, en las pequeñas y medianas empresas (Pymes) no se puede solventar ese tipo de inversiones, incentivando a que las decisiones financieras se basen en la experiencia y el criterio personal de quien dirige la empresa, lo que se traduce en que las decisiones son influenciadas por sesgos del comportamiento del tomador de decisiones.

El objetivo de este estudio es identificar, a través de la aplicación de una encuesta, a directores o gerentes generales de empresas Pyme en Aguascalientes, las heurísticas que con mayor frecuencia son observadas en el proceso de decisiones para conocer los sesgos psicológicos que los conducen a cometer errores en el proceso de toma de decisiones, catalogando los errores para poder anticipar y evitar estas trampas al tomar decisiones.

¹ Profesor investigador de la Universidad Autónoma de Aguascalientes del Departamento de Finanzas. Licenciado en administración y finanzas. Maestro en evaluación de proyectos de inversión. Doctor en gobierno y administración pública.

² Profesora investigadora de la Universidad Autónoma de Aguascalientes del Departamento de Contaduría. Maestra en fiscal. Actual decana del Centro de Ciencias Económicas y Administrativas.

³ Docente investigadora de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, adscrita al departamento de Finanzas. Doctora en gobierno y administración pública.

Palabras clave: finanzas conductuales, heurísticas, toma de decisiones, Pymes.

Abstract

The rationality of individuals in the decision-making process, motivated by economic incentives, is taken for granted in business; However, reality does not always work that way, often decision makers do not seem to decide, for the sake of generating value for the company, which questions the neoclassical model of unlimited rational choices by economic agents.

The decision-making process in large organizations is usually planned and supported by data analysis accompanied, in addition, by a series of defined policies; However, in small and medium-sized companies (SMES) this type of investment cannot be solved, encouraging financial decisions to be based on the experience and personal criteria of the person who runs the company, which means that decisions they are influenced by biases in the decision-maker's behavior.

The objective of this study is to identify, through the application of a survey, to directors or general managers of SME companies in Aguascalientes, the heuristics that are most frequently observed in the decision process to know the psychological biases that lead them to making mistakes in the decision-making process, cataloging mistakes in order to anticipate and avoid these pitfalls when making decisions.

Keywords: *behavioral finance, heuristics, decision making, SMES.*

Introducción

Es irracional afirmar que no hay elementos psicológicos que impactan el proceso de toma de decisión de inversión, las decisiones racionales e irracionales tomadas por los individuos dependen de los rasgos de personalidad, sesgo cognitivo y heurísticas; la personalidad, la toma de riesgos, la conciencia y el autocontrol influirán significativamente en las decisiones de inversión, incluso las emociones y los estados de ánimo de una persona influyen en el proceso de toma de decisiones (Mathews, 2013), además de sesgos, como la confianza (Halaba & Coşkun, 2016).

Es de suma importancia para el director o gerente general de una Pyme comprender los sesgos de comportamiento y tomar decisiones con cautela. Las grandes empresas tienen la capacidad de resistir una decisión incorrecta, pero en las Pymes se puede poner en riesgo su supervivencia, por lo que el líder debe ser cuidadoso y consciente de los atributos del comportamiento que impactan en el proceso de decisión de inversión.

El control emocional es esencial cuando los mercados son altamente volátiles, como lo son ahora, por lo tanto, los inversionistas no deben tomar decisiones irracionales y hacer que el mercado sea aún más volátil (Suresh, 2013), por lo que la falta de certidumbre en las empresas debiera ser plasmada por medio de una expresión numérica de probabilidad (Kahneman & Tversky, 1979) y no por expresiones comunes como: “creo que” por parte del responsable.

Shiller (2003) señala que la “teoría del mercado eficiente” no logra comprender el comportamiento humano asociado con el proceso de decisión de inversión, por lo que creó una nueva disciplina llamada Behavioral Finance, que combina psicología y finanzas. Según Ricciardi y Simon (2000), Behavioral Finance es un estudio que intenta explicar y mejorar la comprensión de los patrones de razonamiento de los inversionistas, que incluye los procesos emocionales y la medida en que influyen en el proceso de toma de decisiones de inversión. La principal motivación de un economista conductual para Coelho (2013) es el interés en los aspectos del comportamiento económico desde la observación diaria, que a menudo confrontan el postulado de la *teoría económica ortodoxa neoclásica*. Para Tversky & Kahneman (1989), la “teoría moderna de la toma de decisiones bajo riesgo” surgió de un análisis lógico de juegos de azar en lugar de un análisis psicológico de riesgo y valor.

Planteamiento del problema

La toma de decisiones es un proceso cognitivo que se desarrolla en la mente del individuo y que tiene como meta principal la elección de un curso de acción que ayude a resolver un problema (H. A. Simon, 2013), proceso que dentro de las empresas busca contribuir a la generación de valor, es por ello que la toma de decisiones expresa los estados y motivaciones presentes de los agentes, así como también los estados deseados de las organizaciones y sus grupos de interés (Alcalá Villarreal, 2014).

Dentro de las etapas del proceso decisorio, la solución de problemas se define como aquella que identifica una diferencia entre el estado actual de las cosas y el estado deseado (Anderson, Sweeney, Williams & Camm, 2011) para lo cual hay numerosos métodos que intentan proponer la alternativa adecuada que conduzca al estado deseado; sin embargo, los hechos demuestran que los seres humanos y las organizaciones, incluidas las Pymes, operan con racionalidad limitada, sus elecciones se encuentran influenciadas por aspectos psicológicos definidos por las finanzas conductuales, como lo son las heurísticas y los sesgos (Shefrin, 2008).

Las personas poseemos un aparato cognitivo limitado, que no nos permite tomar elecciones racionales en el sentido de maximización que propone la *economía neoclásica*, por lo que se debe tener claridad en que el individuo,

como tomador de decisiones, se compone de una estructura cognitiva que le permite procesar información y crear conocimiento, así como también de estrategias que le ayudan a hacer frente a los problemas que constantemente enfrenta (H. A. Simon, 2013).

Objetivos

Objetivo general

Conocer cuáles son las heurísticas que con mayor frecuencia son observadas en el proceso de toma de decisiones en las Pymes en Aguascalientes.

Objetivos específicos

- Identificar los sesgos psicológicos que encaminan al tomador de decisiones en las Pymes a cometer errores.
- Conocer la relación que hay entre los aspectos demográficos y grado de estudios del tomador de decisiones y las heurísticas que inciden en el proceso de toma de decisiones.

Hipótesis/postulados en investigaciones cualitativas

Hay heurísticas que inciden de forma directa en el proceso de toma de decisiones en las Pymes.

Preguntas de investigación

- ¿Qué heurísticas se presentan durante el proceso de toma de decisiones en los responsables de las Pymes en Aguascalientes?
- ¿Cómo se puede evitar cometer errores en el proceso de toma de decisiones en las Pymes de Aguascalientes?
- ¿Cuáles son los aspectos demográficos o peculiaridades del tomador de decisiones en las Pymes que índice en la identificación de las heurísticas en las Pymes de Aguascalientes?

Justificación

Fayol & Taylor (1971) establecen que el acto de administrar consiste en planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar; dentro de estas cinco etapas, que constituyen el proceso administrativo, el planeamiento estratégico consiste en definir objetivos y posibles estrategias, después, mediante la toma de decisiones, se determina la mejor o mejores estrategias. Monteiro Gomes &

Trovato (2011) establecen que el proceso de toma de decisiones se trata de aquel que lleva a escoger, al menos, una entre diferentes alternativas, siendo todas opciones para resolver un determinado problema.

En el proceso de toma de decisiones es imposible hacer a un lado el efecto de la personalidad del responsable, sobre todo en las Pymes, debido a que tiene características peculiares que las diferencian del resto de las organizaciones; por ejemplo, suelen ser organizaciones donde su propietario es el director, carecen muchas de ellas de financiamiento, capacitación, limitación de equipamiento y tecnología; sin embargo, juegan un papel importante en el desarrollo de los países, según la revista *Forbes* (2018) hay 4.2 millones de unidades económicas en México, de las cuales 99.8% son consideradas Pymes, que aportan 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y generan 78% del empleo en el país.

El director general de una Pyme suele ser el propietario de la misma (Manzanal, Vigier, Briozzo, Milanesi & Martinez, 2015), por lo tanto, se puede afirmar que esta característica agrega mayor grado de subjetividad en el proceso de toma de decisiones (Briozzo & Vigier, 2009). Briozzo & Vigier (2009), en su estudio, demuestran que algunas decisiones como la profesionalización de la gestión y el nivel de pasivos tiene una relación directa con el propietario/administrador de la empresa; en el mismo sentido, Busenitz & Barney (1997) afirman que los emprendedores son más propensos a recaer en sesgos y heurísticas al momento de tomar decisiones con relación a administradores de grandes empresas. Manzanal, Milanesi, Vigier y Toscana (2015), en su estudio en Bahía Blanca, con el uso de técnicas estadísticas como frecuencias acumuladas, llegan a la conclusión que las heurísticas con mayor presencia en el proceso de toma de decisiones en las Pymes son la disponibilidad, la representatividad y la sobre-confianza.

Marco teórico

Las finanzas racionales comprenden una serie de teorías que definen la secuencia de decisiones económicas de un ser humano y cuyo supuesto clave es que las actividades económicas del ser humano son racionales y su objetivo principal es la maximización de los beneficios, base sobre la cual se formaron las siguientes teorías de las finanzas racionales: Hipótesis de utilidad esperada (Morgenstern & Von Neumann, 1953), Teoría del portafolio (Markowitz, 1952), Hipótesis del ciclo de vida (Modigliani & Brumberg, 1954), Hipótesis de renta permanente (Friedman, 1957) e Hipótesis de mercado eficiente (Fama, 1991).

Investigaciones en las finanzas conductuales individuales de Le Bon (1896) encontraron que el comportamiento de un individuo difiere en la práctica a los modelos financieros clásicos. Las personas poseemos un aparato

cognitivo limitado, que no nos permite tomar elecciones racionales en el sentido de maximización que propone la economía neoclásica, por lo que se debe tener claridad en que el individuo, como tomador de decisiones, se compone de una estructura cognitiva que le permite procesar información y crear conocimiento, así como también de estrategias que le ayudan a hacer frente a los problemas que constantemente enfrenta (H. A. Simon, 2013).

Los elementos principales de la composición cognitiva del tomador de decisiones (Alcalá Villarreal, 2014) son:

- *La emoción.* Produce sesgos en el momento en que el individuo revisa y delibera entre la situación actual y la pretendida.
- *La atención.* Se centra en un conjunto de alternativas potenciales, según H. Simon (1955), los tomadores de decisiones, como todo organismo complejo, sólo pueden atender de modo consciente un conjunto limitado de cosas al mismo tiempo, y el individuo pone atención y discrimina, de acuerdo con el conocimiento previo y las expectativas.
- *La memoria.* Es una organización de estructuras de listas, formadas por componentes descriptivos y listas cortas de componentes (Simon, 2006).

Las heurísticas se refieren al uso del sentido común de los individuos, que desde la perspectiva de los tomadores de decisiones, es cuando estos hacen uso de la capacidad adaptativa de aprendizaje, y ante situaciones poco claras recurren al razonamiento heurístico para crear alternativas satisfactorias ante problemas que parecen no tener una respuesta probada (Alcalá Villarreal, 2014).

Debido a signos de desgaste en el *modelo de finanzas modernas*, entre las décadas de los 80 y los 90, los economistas desarrollaron modelos de comportamiento para agentes económicos que incorporan supuestos más realistas sobre la racionalidad y la toma de decisiones, consolidando el área de estudio llamada Economía Conductual (Pindyck, Rubinfeld, & Rabasco, 2013), también llamada *economía psicológica o psicología económica*, la cual surge por la incapacidad del aparato neoclásico de absorber una serie de comportamientos de consumo e inversión observados en la realidad empírica (Fonseca & Muramatsu, 2008).

Las finanzas del comportamiento consideran la influencia de los sesgos cognitivos en el comportamiento de los agentes debido a las debilidades humanas, como el exceso de confianza, la codicia, el miedo y el arrepentimiento, también llamados “motivaciones intrínsecas”, sesgos de comportamiento que, según Athur (2014), se correlacionan con las decisiones de inversión de los inversores individuales. Por lo tanto, caracteriza la oposición al paradigma gobernante, hasta ese momento, de que el individuo analiza

toda la información disponible y considera todas las alternativas viables para resolver un problema (Anache & Laurencel, 2013).

Chandra (2008) estudió los factores conductuales y la psicología que influyen en la toma de decisiones, descubrió que los inversores no siempre son racionales y sus decisiones de inversión están influenciadas en mayor medida por factores de comportamiento, como la codicia y el miedo, la disonancia cognitiva, la heurística, la contabilidad mental y el anclaje. Misal (2013) opina que el comportamiento irracional de los inversores podría atribuirse a dos errores principales que los conducen a la irracionalidad: exceso de confianza y la tendencia a mantener una inversión perdedora como resultado de la aversión al arrepentimiento.

Se puede entender por heurísticas como las reglas fijas en la toma de decisiones, los juicios son las valoraciones que realizan los individuos (Shefrin, 2010). Los responsables de las Pymes forman juicios con base en distintas heurísticas y éstas sesgan sus decisiones, desviándolas de la tradicional conducta optimizadora y racional ilimitadamente que plantean los modelos tradicionales o neoclásicos (Shefrin, 2010).

Shefrin (2010) analizó distintos tipos de heurísticas para contextualizar la racionalidad limitada de los tomadores de decisiones, entre las que destaca la representatividad, la sobre-confianza, la disponibilidad, el *status quo*, el optimismo irreal, la extrapolación, la confirmación, el conservadurismo y el afecto.

CUADRO 1. TIPOS DE HEURÍSTICAS PARA CONTEXTUALIZAR LA RACIONALIDAD LIMITADA DE LOS TOMADORES DE DECISIONES

Heurística	Definición
Representatividad	Es la tendencia a recaer en estereotipos para formar juicios (Shefrin, 2010), por ejemplo, considerar que un comportamiento pasado positivo es representativo de buenos activos. Contiene una función adaptativa importante, debido a que permite que los nuevos estímulos que recibe un sujeto puedan ser clasificados de manera eficiente, comparando los rasgos de ese nuevo estímulo, con los ya existentes en un determinado prototipo o categoría (Kahneman, 2003).
Sobre-confianza	Sobrestima los conocimientos y habilidades, creyendo que sabe más que lo que realmente sabe (Shefrin, 2010). Regirse por esta heurística puede provocar decisiones aventuradas y poco objetivas; basadas meramente en la intuición y los cálculos propios del empresario (Manzanal <i>et al.</i> , 2015).



→ Continúa (*Cuadro...*)

Heurística	Definición
Disponibilidad	Es la tendencia a formar juicios basados en la información que ya está disponible y desestimar la que aún no lo está. Se explica por la facilidad en que ciertos elementos o recuerdos vienen rápidamente a la mente del sujeto para evaluar la frecuencia de una clase o la probabilidad de un evento determinado (Kahneman, 2003).
Status quo	Favorece la inacción antes que la acción, por la aversión al arrepentimiento. Implica permanecer en las posiciones que están y desestimar la nueva información que implique cambiar de rumbo (Milanesi & El Alabi, 2011).
Optimismo irreal	Sobrestima la probabilidad de un evento favorable y subestima la de uno desfavorable (Shefrin, 2010).
Extrapolación	Desarrolla estimaciones indeseadas donde recientes cambios continuarán en el futuro (Shefrin, 2010).
Confirmación	Sobrepondera información que confirma su postura y desestima la que la rechaza. Incita a los individuos a sobreponderar la información que confirma sus posturas previas, y ponderar con menor peso a la información que rechaza dichas posturas (Shefrin, 2010).
Conservadurismo	Es la tendencia de no reaccionar ante nueva información (Shefrin, 2010).
Afecto	Emite juicios o toma decisiones basándose en los sentimientos. Kahneman, Wakker y Sarin (1997) plantean que las decisiones evaluadas a partir del afecto no se ajustan con la lógica de las preferencias económicas.

Fuente: Elaboración propia.

Jureviciene & Ivanova (2013) realizaron una encuesta de investigación entre los hogares lituanos alfabetizados para encontrar la importancia de las teorías de finanzas conductuales en la toma de decisiones de los hogares y la dependencia entre el factor conductual y las decisiones financieras, descubrieron que cuando los inversores se enfrentan a la incertidumbre, su comportamiento se vuelve irracional dependiendo del grado de riesgo.

Según Melo (2008), al admitir la existencia de límites en la racionalidad de los agentes económicos, hay una tendencia a desarrollar un trabajo más descriptivo que prescriptivo. Los análisis económicos se centrarían más en cómo se comportan los humanos (Behavioral Finance) en lugar de cómo deberían comportarse (Modern Finance). Para Ritter R Jay (2003) hay dos

componentes básicos de las finanzas conductuales: la psicología cognitiva (cómo piensa la gente) y los límites del arbitraje (cuándo los mercados serán ineficientes).

Metodología

Para responder adecuadamente a las hipótesis planteadas en este estudio empírico, se implementó un trabajo de campo donde se aplicaron encuestas a los directores o gerentes generales de Pymes de Aguascalientes, que establecieron la intensidad de las heurísticas enlistadas para su empresa, esto para definir el grado de intensidad de la heurística señalada, se implementó una escala Likert de seis niveles con las opciones: nunca, raramente, rara vez, algo a menudo, a menudo y siempre, una vez organizada la base de datos se migró a IBM SPSS Statistics 23 para su análisis.

Se usó una muestra de 400 Pymes en el estado de Aguascalientes (México). La muestra fue extraída del *Directorio del Sistema de Información Empresarial de México para el estado de Aguascalientes*, que tenía 5,194 empresas registradas en el mes de diciembre de 2016. A los efectos de este estudio empírico, sólo aquellas empresas que tenían entre cinco y 250 empleados fueron consideradas; como resultado, el número de empresas en el directorio comercial se redujo a 1,261 empresas. Además, la muestra fue seleccionada al azar con un nivel de confiabilidad del 96% y un error de muestreo de $\pm 4.5\%$, obteniendo una muestra total de 400 empresas. La encuesta se realizó a través de una entrevista personal con los gerentes de las 400 empresas seleccionadas.

Análisis y discusiones de resultados

Este estudio se limitó al análisis del nivel de intensidad de las heurísticas descritas en las Pymes de Aguascalientes, con un universo de 400 empresas, de las cuales 157 empresas pertenecen al sector comercio, 133 empresas al industrial y 110 al de servicios, representando 39.3, 33.3 y 27.5%, respectivamente, de las cuales 226 Pymes están constituidas como personas físicas y 174 como personas morales. En el 79.5% de las empresas, el director o gerente general es hombre y en 20.5% es mujer, y en 91.5% de los casos el gerente o director general es miembro de la familia.

Los resultados del proceso de cálculo indican que las cinco heurísticas más observadas en la toma de decisiones de los empresarios de Pymes en Aguascalientes son: optimismo irreal, *status quo*, disponibilidad, representatividad y sobre confianza (tendencia a sobreestimar los propios conocimientos, capacidades y habilidades del decisor).

CUADRO 2. NIVEL DE INTENSIDAD DE LA HEURÍSTICA

Heurística	Media	Desviación estándar
Optimismo irreal	4.6175	0.99179
<i>Status quo</i>	4.61	1.05389
Disponibilidad	4.565	1.24686
Representatividad	4.505	0.98864
Sobre-confianza	4.43	1.02113
Afecto	4.4225	1.00075
Extrapolación	4.4125	1.00492
Confirmación	4.4075	1.02424
Conservadurismo	4.4	1.06199

Fuente: Elaboración propia.

La edad del tomador de decisiones no incide directamente en el nivel de intensidad de ninguna de las nueve heurísticas de forma significativa; sin embargo, la información da evidencia de que el nivel de educación sí impacta de forma significativa en la intensidad de las heurísticas, 15.3% de los directores únicamente tienen estudios de educación básica, 20% bachillerato, 5.3% carrera técnica, 52.5% licenciatura, 5.8% maestría y 1.3% doctorado, mostrando una disminución de intensidad en los directores y gerentes generales con grado de maestría y de doctorado de forma importante, ya que la medias promedio de las nueve heurísticas se mantuvieron en un rango de 4.4225 a 4.6175 para los directores y gerentes con grado de estudios de maestría fue de 2.5652 para la heurística de disponibilidad a 3.5217 para la heurística de conservadurismo y para los directores y gerentes con grado de doctorado fue de 1.4 para la heurística de *status quo* a 3.4 para la de afecto.

Conclusiones

Las cinco heurísticas identificadas con mayor nivel de intensidad identificadas en las Pymes de Aguascalientes en este estudio son: optimismo irreal, la cual se refiere a la norma general del ser humano cuando hace predicciones acerca de hechos futuros, se percibe a sí mismo como más susceptible de que le sucedan hechos positivos y menos propicio a que le sucedan hechos negativos; el *status quo*, el cual arrastra a las Pymes a permanecer en la zona de confort; disponibilidad, que es la propensión a decidir basándose en la información que está disponible en nuestra mente; representatividad, que implica realizar juicios o elecciones en función a estereotipos y, en la quinta posición,

la heurística de sobre-confianza, que es la tendencia a sobreestimar los propios conocimientos, capacidades y habilidades.

Ricciardi (2008) indica que las mujeres son más conservadoras que los hombres, es decir, tienden a tomar menos riesgos, afirma también que las personas jóvenes se inclinan más a la búsqueda de riesgos que las personas mayores y que las personas con altos niveles de educación demuestran una mayor propensión o tendencia a tomar riesgos; sin embargo, los datos arrojados en este estudio no llegan a la misma conclusión. Cárdenas *et al.* (2014) y Martín (2015) señalan que no existe una clasificación clara entre las características y el comportamiento que tienen los hombres y las mujeres gerentes, en lo concerniente a este estudio los resultados no reflejan diferencias significativas en el grado de intensidad de ninguna de las nueve heurísticas analizadas que tengan relación significativa con su nivel de intensidad con relación a la edad o el sexo, es importante mencionar que los resultados reflejan poca representación de las mujeres como gerentes en las Pymes en Aguascalientes, con apenas 82 de las 400 empresas, lo que representa un 20.5%.

En cambio, en este estudio se encuentran diferencias significativas en la intensidad de las heurísticas planteadas y el nivel educativo del director o gerente general, observándose una disminución de las medias en todas las heurísticas cuando el director o gerente general de la Pyme cuenta con estudios de maestría y se hace más evidente con estudios de doctorado, lo que nos lleva a suponer que su proceso de toma de decisiones es menos vulnerable a elementos irracionales relacionados con su psicología y tiende a llevar a cabo análisis objetivos en su toma de decisiones, sin que esto implique que ignora por completo estos elementos que son parte de su condición humana, lo que nos permite afirmar que la preparación es una herramienta importante en el proceso de análisis para comprender mejor la ineficiencia de los mercados y también para realizar un mejor proceso de toma de decisiones.

Recomendaciones

Los resultados obtenidos no constituyen postulados universales respecto a la conducta de los empresarios que formaron parte del estudio; sin embargo, queda en evidencia la importancia del componente subjetivo en los modelos de toma de decisiones y más en condiciones de incertidumbre, por lo que se recomienda considerar los aspectos conductuales, como lo son las heurísticas, en el estudio del proceso de toma de decisiones.

Este hecho no se evidenció en estas organizaciones, ya que han privilegiado lo intuitivo sobre lo formal, sin tener en cuenta que ambos enfoques se solapan y que los modelos formales del enfoque normativo necesitan aproximaciones intuitivas para ajustar ciertos parámetros y supuestos; y las decisiones de tipo descriptivo recurren a modelos formales

y semiformales para entender y facilitar la toma de decisiones desde el punto de vista conductual.

Bibliografía

- Alcalá Villarreal, J. (2014). Análisis de los factores cognitivos que inciden en la toma de decisiones de inversión de los administradores financieros de la ciudad de Barranquilla. *Sotavento M.B.A.*, (24), 8-22.
- Anache, M. D. C. A. & Laurencel, L. de C. (2013). Finanças comportamentais: uma avaliação crítica da moderna Teoria de Finanças. *Revista Cade*, 12(1), 83-120.
- Anderson, D., Sweeney, D., Williams, T. & Camm, J. (2011). *Métodos cuantitativos para los negocios*. México: Editorial Cengage Learning.
- Athur, A. D. (2014). *Effect of behavioural biases on investment decisions of individual investors in Kenya*. University of Nairobi. University of Nairobi.
- Briozzo, A. E., & Vigier, H. P. (2009). La estructura de capital de las pequeñas y medianas empresas argentinas.
- Busenitz, L. W. & Barney, J. B. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9-30.
- Cárdenas, M. C., Eagly, A., Salgado, E., Goode, W., Heller, L. I., Jáuregui, K., Godoy, M. J. (2014). Latin American female business executives: an interesting surprise. *Gender in Management: An International Journal*.
- Chandra, A. (2008). Decision making in the stock market: Incorporating psychology with finance. In *National Conference on Forecasting Financial Markets of India*.
- Coelho, M. S. (2013). Economía comportamental e a aversão à culpa.
- Fama, E. F. (1991). Efficient capital markets: II. *The Journal of Finance*, 46(5), 1575–1617.
- Fayol, H. & Taylor, F. W. (1971). *Administración industrial y general: Coordinación, control, previsión, organización, mando*.
- Fonseca, P. & Muramatsu, R. (2008). Economía comportamental e trajetórias de consumo intertemporal-anomalias e evidências do caso brasileiro. *Revista Jovens Pesquisadores*, 9, 63-84.
- Forbes* (2018). Pymes mexicanas, un panorama para 2018. *Forbes México*.
- Friedman, M. (1957). The permanent income hypothesis. In *A theory of the consumption function* (pp. 20-37). Princeton University Press.
- Halaba, A. & Coşkun, A. (2016). Behavioral finance perspective on managerial decision making under risk in commercial banks. *Proceedings Book*, 167.

- Jureviciene, D., & Ivanova, O. (2013). Behavioural Finance: Theory and Survey. *Mokslas-Lietuvos Ateitis*, 5. <https://doi.org/10.3846/mla.2013.08>
- Kahneman, D. (2003). Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual. Discurso pronunciado en el acto de entrega del premio Nobel de Economía 2002. *RAE: Revista Asturiana de Economía*, (28), 181-225.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kahneman, D., Wakker, P. P. & Sarin, R. (1997). Back to Bentham? Explorations of experienced utility. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 375-406.
- Kalane, L. (2015). *Reasons for the failure of SMEs in the free state*. University of the Free State Bloemfontein.
- Le Bon, G. (1896). Psychologie du socialisme. *Revue Philosophique de La France et de l'Étranger*, 42, 586-612.
- Manzanal, M. N., Vigier, H. P., Briozzo, A., Milanese, G. S. & Martinez, Ll. B. (2015). Construcción de funciones de pertenencia a partir del uso de la teoría de expertos-Medición de la presencia de heurísticas en la toma de decisiones. *New Techniques for Decision Making under Uncertainty*, 171.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The Journal of Finance*, 1, 77-91.
- Martin, J. (2015). Transformational and transactional leadership: An exploration of gender, experience, and institution type. *Portal: Libraries and the Academy*, 15(2), 331-351.
- Mathews, J. (2013). Behavioral Finance: A Primary Analysis. Available at SSRN 2329573.
- Melo, C. L. L. de. (2008). Finanças comportamentais: um estudo da influência da faixa etária, gênero e ocupação na aversão à perda.
- Milanese, G., & El Alabi, E. (2011). Toma de decisiones en condiciones de incertidumbre y la heurística de la Representatividad. In *X Congreso Internacional de Administración "La Gestión en Transformación". Los retos de una nueva época*.
- Misal, D. M. (2013). A Study of Behavioral Finance and Investor's Emotion in Indian Capital Market. *International Journal of Economics and Business Modeling*, 4(1), 206.
- Modigliani, F. & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. *Franco Modigliani*, 1(1), 388-436.
- Monteiro Gomes, L. & Trovato, G. (2011). *Teoría de la decisión*. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.
- Morgenstern, O., & Von Neumann, J. (1953). *Theory of games and economic behavior*. Princeton University Press.

- Pindyck, R. S., Rubinfeld, D. L. & Rabasco, E. (2013). *Microeconomía*. Pearson Italia.
- Ricciardi, V. (2008). The financial psychology of worry and women. *Available at SSRN 1093351*.
- Ricciardi, V. & Simon, H. (2000). What Is Behavioral Finance? *Business, Education and Technology Journal*, 1-9. <https://doi.org/10.1002/9780470404324.hof002009>
- Shefrin, H. (2008). *A behavioral approach to Asset Pricing*. Academic Press.
- (2010). Behavioralizing Finance. *Foundations and Trends in Finance*, 4(1), 187. <https://doi.org/10.1561/05000000030>
- Shiller, R. J. (2003). From efficient markets theory to behavioral finance. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), 83-104.
- Simon, H. (1955). A Behavioral of Rational Choice. *Journal of Economics*, 69.
- Simon, H. A. (2006). *Las ciencias de lo artificial* (1a. ed.). Granada, España: Comares.
- (2013). *Administrative behavior*. Simon and Schuster.
- Suresh, A. (2013). Understanding behavioral finance through biases and traits of trader vis-à-vis investor. *Journal of Finance, Accounting and Management*, 4(2), 11-25.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1989). Rational choice and the framing of decisions. In *Multiple criteria decision making and risk analysis using microcomputers* (pp. 81-126). Springer.

Anexos

Las finanzas conductuales en el proceso de toma de decisiones en las Pymes en Aguascalientes, México

Estimado empresario, hemos realizado una investigación para determinar la gestión contable que existe en la Pymes de Aguascalientes para el justo cumplimiento de la obligación tributaria y el control financiero. Esperamos su cooperación contestando las siguientes preguntas. La información que usted nos proporcione será tratada con absoluta confidencialidad. *Gracias de antemano por su apoyo.*

BLOQUE I. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL _____

DIRECCIÓN: c/ _____ No. _____

COLONIA _____ MUNICIPIO _____

CIUDAD _____ C.P. _____

ACTIVIDAD O GIRO: _____

TIPO DE EMPRESA: _____ PERSONA FÍSICA _____ PERSONA MORAL _____

1. Indique los valores de las siguientes variables, así como la tendencia para el año 2017:

	2015	2016	Tendencia 2017		
			Aumento	Igual	Disminución
Ingresos por ventas (millones de pesos)	<input type="checkbox"/> Menos de \$1 <input type="checkbox"/> Entre \$1 y \$2 <input type="checkbox"/> Entre \$2 y \$3 <input type="checkbox"/> Entre \$3 y \$4 <input type="checkbox"/> Entre \$4 y \$5 <input type="checkbox"/> Entre \$5 y \$6 <input type="checkbox"/> Más de \$6	<input type="checkbox"/> Menos de \$1 <input type="checkbox"/> Entre \$1 y \$2 <input type="checkbox"/> Entre \$2 y \$3 <input type="checkbox"/> Entre \$3 y \$4 <input type="checkbox"/> Entre \$4 y \$5 <input type="checkbox"/> Entre \$5 y \$6 <input type="checkbox"/> Más de \$6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Número de empleados			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. ¿Cuántos años lleva funcionando su empresa? _____ años.
3. ¿El control mayoritario de su empresa es familiar? (un grupo familiar tiene más del 50% del capital y el gerente es familiar):
 Sí No (**continúa en la pregunta 5**)
4. Los puestos de dirección, ¿están ocupados mayoritariamente por miembros de la familia?
 Sí No
5. El género del director general/gerente de su empresa, es:
 Masculino Femenino
6. ¿Cuál es la edad del gerente? _____ años.
7. ¿Cuál es la antigüedad del gerente en la empresa? _____ años.
8. ¿Cuál es el nivel de formación del director general/gerente de su empresa?:

Educación básica	<input type="checkbox"/>	Bachillerato	<input type="checkbox"/>
Carrera técnica o comercial	<input type="checkbox"/>	Licenciatura o ingeniería	<input type="checkbox"/>
Maestría	<input type="checkbox"/>	Doctorado	<input type="checkbox"/>

9. ¿El director general cuenta con capacitación en el área financiera?

Sí

No

10. Por favor valore el nivel de presencia de la oración en su empresa.

Es la tendencia a formar juicios basados en la información que ya está disponible y desestimar la que aún no lo está.	1	2	3	4	5	6
Es la tendencia a recaer en estereotipos para formar juicios, por ejemplo, considerar que una performance pasada positiva es representativa de buenos activos.	1	2	3	4	5	6
Sobrestima los conocimientos y habilidades, creyendo que sabe más que lo que realmente sabe	1	2	3	4	5	6
Sobrestima la probabilidad de un evento favorable y subestima la de uno desfavorable.	1	2	3	4	5	6
Desarrolla estimaciones indeseadas donde recientes cambios continuaran en el futuro	1	2	3	4	5	6
Sobrepondera información que confirma su postura y desestima la que la rechaza.	1	2	3	4	5	6
Es la tendencia de no reaccionar ante nueva información.	1	2	3	4	5	6
Emite juicios o toma decisiones basándose en los sentimientos	1	2	3	4	5	6
Favorece la inacción antes que la acción, por la aversión al arrepentimiento	1	2	3	4	5	6

NIVEL DE FORMACIÓN DEL DIRECTOR O GERENTE GENERAL

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Educación básica	61	15.30	15.30	15.30
	Bachillerato	80	20.00	20.00	35.30
	Carrera técnica o comercial	21	5.30	5.30	40.50
	Licenciatura o ingeniería	210	52.50	52.50	93.00
	Maestría	23	5.80	5.80	98.80
	Doctorado	5	1.30	1.30	100.00
	Total	400	100.00	100.00	

EDAD DEL DIRECTOR O GERENTE GENERAL

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 20 a 30 años	50	12.5	12.5	12.5
	De 31 a 40	111	27.8	27.8	40.3
	De 41 a 50	120	30.0	30.0	70.3
	De 51 a 60	77	19.3	19.3	89.5
	Más de 60	42	10.5	10.5	100.0
Total		400	100.0	100.0	

NÚMERO DE EMPLEADOS

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 9	195	48.8
	De 10 a 50	175	43.8
	De 51 a 250	23	5.8
	Más de 250	7	1.8
Total		400	100.0



CAPÍTULO 3

LA EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO EN LAS MICROEMPRESAS MEXICANAS

María Magdalena Pelayo Cortés¹
Sandra Eloina Campos López²
Jorge Javier Velázquez Núñez³

Resumen

El estudio que se presenta tiene como objetivo fundamental determinar las principales variables a considerar para la elaboración de cuestionarios de evaluación del control interno para las microempresas mexicanas, teniendo presente el alto grado de fracaso empresarial de este tipo de empresa que, por su cuantía, aportación al PIB y generación de empleos, juega un importante papel en el desarrollo del país y las comunidades; sin embargo, se reconoce que dentro de los factores que influyen esta la falta de control interno, donde los cuestionarios que se aplican para la supervisión, responden más a las características de otros tipos de empresas.

Se aplicó la metodología de enfoque mixto con la utilización de las técnicas de análisis de contenido, consultas a especialistas y trabajo en grupo. El principal resultado obtenido consiste en la determinación de las variables para la posterior elaboración de cuestionarios de evaluación del control interno contextualizado a este tipo de empresas.

Se destaca en las conclusiones que la aplicación de un procedimiento capaz de combinar los referentes internacionales con la participación de especialistas del tema y de microempresas mexicanas permitió una contextualización válida y con la necesaria actualidad científica y profesional.

Palabras clave: control interno, evaluación, variables, microempresas.

¹ Profesor docente titular “A”, Departamento de Contaduría del Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara. mariamama@cucsur.udg.mx

² Profesor docente titular “A”, Departamento de Contaduría del Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara. sandra.campos@cucsur.udg.mx

³ Profesor docente asociado “C”, Departamento de Contaduría del Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara. jvelazquez@cucsur.udg.mx

Abstract

The main objective of the study that is presented is to determine the main variables to be considered for the preparation of internal control evaluation questionnaires for Mexican microenterprises, bearing in mind the high degree of business failure of this type of company that, due to its amount, contributes to GDP and job creation, it plays an important role in the development of the country and the communities; However, it is recognized that among the factors that influence is the lack of internal control, where the questionnaires that are applied for supervision respond more to the characteristics of other types of companies.

The mixed approach methodology was applied with the use of content analysis techniques, consultations with specialists and group work. The main result obtained consists in the determination of the variables for the subsequent elaboration of questionnaires to evaluate internal control contextualized to this type of company.

It is highlighted in the conclusions that the application of a procedure capable of combining international references with the participation of specialists on the subject and of Mexican micro-companies allowed a valid contextualization and with the necessary scientific and professional news.

Keywords: *internal control, evaluation, variables, microenterprises.*

Introducción

A partir de la década de los 90 del pasado siglo, y a consecuencia de los problemas de corrupción y fraudes detectados en muchas organizaciones, que involucraron hasta a corporaciones internacionales, se ha fortalecido e implementado el control interno en diferentes países, desarrollándose nuevos enfoques y modelos. Destacándose que no es un tema reservado sólo a los contadores sino también una responsabilidad de los directivos de la organización.

El control interno es un proceso donde participan los máximos directivos de la entidad, toda la dirección y el resto del personal, con el propósito fundamental de proporcionar un grado de seguridad razonable en la consecución de objetivos, relacionados con:

- Eficacia y eficiencia de las operaciones.
- Fiabilidad de la información financiera.
- Cumplimiento de las leyes y normas aplicables.

En su sentido más amplio, comprende la estructura, las políticas, el plan de organización, el conjunto de métodos y procedimientos, así como las cualidades del personal de la empresa que asegure. Las empresas son la caracterización más elocuente del tejido económico de cualquier país, sea desarrollado o subdesarrollado, por ello deben establecer un control interno que permita el progreso económico esperado, poder mantenerse en el mercado, y contribuir así a la economía del país.

Por tanto, el control interno es una herramienta surgida de la imperiosa necesidad de accionar proactivamente, a los efectos de suprimir o disminuir significativamente la multitud de riesgos a la cual se hayan expuestos los distintos tipos de organizaciones, sean privadas o públicas, con o sin fines de lucro (Morán, Ponce, Muñoz, Ortega & Pérez, 2018, p. 270).

Planteamiento del problema

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) mexicanas aportan 52% de la Producción Bruta Total y generan 73% de los empleos. Los beneficios sociales y económicos de las Mipymes se miden por su dinamismo y la posibilidad de crecimiento, ya que absorben una porción importante de la población económicamente activa, y su modo de operación puede adaptarse a las nuevas tecnologías.

Al establecerse a lo largo del país, la contribución de las Mipymes al impulso del comercio local y regional multiplica sus beneficios, al explotar los recursos propios de cada entidad y traducirlos en ganancias (*Semanario*, 2014).

Para México, las Mipymes son un eslabón fundamental, indispensable para el crecimiento del país. Contamos con una importante base de micro, pequeñas y empresas medianas, claramente más sólida que muchos otros países del mundo, debemos aprovecharla para hacer de eso una fortaleza que haga competitivo al país, que se convierta en una ventaja real para atraer nuevas inversiones y fortalecer la presencia de productos mexicanos, tanto dentro como fuera de nuestra nación.

Por la importancia de las Pymes, es interesante instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación (ProMéxico, 2014).

Dentro de las Mipymes, las microempresas representan alrededor del 97% del sector empresarial mexicano, siendo importante para garantizar un adecuado desarrollo y dar respuesta a las demandas de la población; sin embargo, presentan un alto nivel de fracaso empresarial, dentro de cuyas causales influyen, según los estudios de Ortiz, Joya, Gámez y Tarango (2018), factores como su administración empírica con falta de formalidad,

generalmente realizada por los propios dueños; falta de control interno, financiero y administrativo; ausencia de planeación y pobre preparación de sus dueños en aspectos gerenciales, contables y financieros.

Como se observa, la ausencia y/o poca efectividad del control interno es determinante para el crecimiento de las microempresas mexicanas, manifestándose una contradicción entre la importancia de este tipo de empresa en el país que requiere de su crecimiento empresarial y el alto nivel de fracaso empresarial dado, entre otros factores, por su deficiente control interno.

Objetivos

El estudio que se presenta tiene como objetivo fundamental determinar las principales variables a considerar para la elaboración de cuestionarios de evaluación del control interno para las microempresas mexicanas.

Hipótesis

Si se determinan las principales variables a considerar para la elaboración de cuestionarios de evaluación del control interno para las microempresas mexicanas, se contribuye a un diseño más efectivo de estos cuestionarios.

Preguntas de Investigación

Las principales preguntas de investigación planteadas son:

- ¿Cuáles son las principales características del control interno en la actualidad?
- ¿Cuáles son las particularidades de las microempresas mexicanas?
- ¿Cuáles son las principales variables a considerar para la elaboración de cuestionarios de evaluación del control interno para las microempresas mexicanas?

Justificación

Según Fernández, Planas y Joya (2012, p. 80), cuando analizaron el libro *Evaluación y juicio del auditor en relación con el control interno* (2010), del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), donde se señalan las características de un adecuado control interno, destacan que, desafortunadamente, se ha dejado de lado a las Pymes en cuanto a la implementación y la operación de control interno: se les trata igual que a una gran empresa. El autor de este libro comparte que un sano sistema de control interno estará conformado por sus cinco componentes; sin embargo, es necesario adecuar su estructuración interna a las particularidades de las Pymes.

Se ha reconocido que las microempresas mexicanas presentan serios problemas que limitan su crecimiento empresarial, donde la falta de control interno es una de las causas que inciden en esta situación, donde prácticamente no se realizan evaluaciones de su control interno; sin embargo, al revisar los cuestionarios de evaluación existentes para los sistemas de control interno se manifiesta que están diseñados fundamentalmente para cubrir las necesidades de las grandes empresas, que no tienen un peso significativo en la estructura empresarial mexicana como país, por lo que constituye una necesidad elaborar estos cuestionarios contextualizados a las particularidades de las microempresas mexicanas, para lo cual es determinante identificar las principales variables que deben considerarse para la evaluación del control interno en este tipo de empresa. Siendo el fundamento que justifica el estudio que se presenta.

Marco teórico

Control interno

El *control interno* es un tema ampliamente tratado en la bibliografía especializada, donde diferentes autores como Perdomo (2000), Lara (2007), Rivas (2011), Mantilla (2013), Morán *et al.* (2018), Ortiz *et al.* (2018), Pelayo, Joya, Velázquez y Lepe (2019), lo han definido como:

- Un plan organizacional para obtener información confiable, salvaguardar sus bienes, promover la eficiencia de sus operaciones y adhesión a su política administrativa.
- Un proceso efectuado por la dirección y el resto del personal de una entidad, con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de objetivos relacionados con: eficacia y eficiencia de las operaciones, fiabilidad de la información financiera y cumplimiento de las leyes y normas aplicables.
- Conjunto de métodos y procedimientos que aseguren que los activos están debidamente protegidos, que los registros contables son fidedignos y que la actividad de la entidad se desarrolla eficazmente y se cumplen con las normas.
- Procedimiento continuo que involucra a todo el personal que permite la eficiencia operativa y estimula la adhesión a las políticas prescritas por la administración.

Se destaca la definición brindada por Joya, Fernández y Planas (2012), que contextualiza la definición del término a la micro, pequeña y mediana y empresa y plantea que es:

“...el proceso que llevan a cabo las personas dentro de la pequeña y mediana empresa mediante la implementación de procedimientos que contribuyan al logro de los objetivos empresariales, y con la intención de prevenir los riesgos internos y externos con un grado de seguridad razonable” (p. 78).

Estos autores consideran que cualquier definición de control interno debe contener los postulados siguientes: es un proceso, lo llevan a cabo las personas, facilita la consecución de objetivos y sólo puede aportar un grado razonable de seguridad.

Los objetivos que se persiguen con el control interno en cualquier organización son:

- Garantizar la seguridad razonable de que la organización dispone de la información adecuada sobre el logro de los objetivos institucionales o gerenciales.
- La información financiera es fiable.
- Se cumplen las leyes, normativa y políticas a las que se encuentra sujeta la organización.
- Se cumple la eficiencia y eficacia de las operaciones.
- Existe control de los recursos de todo tipo a disposición de la entidad.

El sistema de control interno diseñado por las organizaciones debe cumplir las características de ser *integral*, al abarcar todos los procesos de la empresa; *flexible*, al responder a las particularidades de la empresa, y *razonable*, al estar diseñado para lograr los objetivos del sistema de control interno con seguridad razonable.

Es ampliamente reconocida la importancia del control interno, dado que éste previene que no ocurran situaciones no previstas, como la malversación, fraudes o pérdida de activos, incumplimientos de normas que dañan la reputación de la empresa y, de esta manera, minora el impacto financiero negativo para la empresa. Por lo tanto, contar con un adecuado sistema de control interno contribuye al logro de la competitividad; ya que una empresa que implementa este sistema disminuye la ocurrencia de errores y fraude en la información financiera, es bien valorado por los entes reguladores y generará un impacto positivo en el negocio.

Antes de la promulgación del Informe COSO (1992) el tratamiento dado al control interno era muy restringido, ya que:

- Se limitaba sólo al control de los recursos y no en función del cumplimiento de las operaciones con criterios de eficiencia y eficacia que permitieran medir el adecuado cumplimiento de los objetivos diseñados en su proceso de planeación estratégica.

- El sujeto que ejercía el control se limita a las áreas de contabilidad, auditoría interna o externa.
- No recogía aplicaciones de otros conceptos que reforzaban la eficiencia en el sistema de control, por ejemplo: la teoría de administración de riesgos, comunicación información, etcétera.

A partir de la presentación del Informe COSO en 1992 se han desarrollado múltiples modelos de control interno en el mundo que buscan implementar los principios fundamentales reconocidos en COSO teniendo presente las particularidades de sus países, donde se destacan:

- *Modelo coso (Committee of Sponsoring Organizations of the Tradeway Commision, EU)*. Establece un concepto de control interno amplio que involucra a toda la organización y transversal a todos sus procesos, define por primera vez cinco componentes del control interno y establece una filosofía de control que potencia la responsabilidad de la alta gerencia y la participación de todo el personal.
- *Modelo coco (Instituto Canadiense de Contadores Certificados, Canadá)*. Según este modelo la naturaleza del control está dada por que debe ser realizado por el personal de toda la organización, quien será responsable del diseño, establecimiento, supervisión y mantenimiento del control. Incluye aquellos elementos de una organización (recursos, sistemas, procesos, cultura, estructura y metas) que tomadas en conjunto apoyan al personal en el logro de los objetivos de la organización. Enfatiza la medición de los objetivos organizacionales; por lo tanto, los criterios de control están planteados como metas a cumplir permanentemente.
- *Modelo Cadbury (Comité Cadbury-Inglaterra)*. Adopta una interpretación amplia del control. Sus objetivos están orientados a proporcionar una seguridad razonable de: efectividad y eficiencia de las operaciones, confiabilidad de la información y reportes financieros y cumplimiento con leyes y reglamentos. Los elementos clave de este modelo son similares al modelo coso, salvo la consideración de los sistemas de información integrados y un mayor énfasis respecto a los riesgos, aunque presenta limitación en la delimitación de la responsabilidad de los reportes de control relacionados con la confiabilidad de los estados financieros
- *Modelo KONTRAG (Ley de Control y Transparencia en los Negocios-Alemania)*. El objetivo de este modelo es mejorar el control en la organización con el fin de evitar crisis corporativas. Sus principales elementos son: obligación de establecer una estructura gerencial de riesgo (encargada del control y administración), el análisis y evaluación sistemática del riesgo y la comunicación oportuna del reconocimiento de éste. Es un modelo orientado al riesgo y su administración.

- *Modelo MECI (Colombia)*. Proporciona la estructura básica para evaluar la estrategia, la gestión y los propios mecanismos de evaluación del proceso administrativo, y aunque promueve una estructura uniforme, se adapta a las necesidades específicas de cada entidad, a sus objetivos, estructura, tamaño, procesos y servicios que suministran. Es un modelo orientado principalmente a entidades que brindan servicios públicos. El propósito esencial del MECI es orientar a las entidades hacia el cumplimiento de sus objetivos y la contribución de éstos a los fines esenciales del Estado, para lo cual se estructura en tres grandes subsistemas, desagregados en sus respectivos componentes y elementos de control: Subsistema de control estratégico, Subsistema de control de gestión y Subsistema de control de evaluación. Este enfoque concibe al control interno como un conjunto de elementos interrelacionados, donde intervienen todos los servidores de la entidad y le permite estar informada sobre la satisfacción de los compromisos contraídos con la ciudadanía.

Los sistemas de control interno requieren de un proceso que compruebe que se mantiene el adecuado funcionamiento del sistema a lo largo del tiempo, a lo cual se le ha denominado evaluación o supervisión. Asumiéndose ésta como el proceso de verificación del control interno implementado en la entidad y que conlleva a la introducción oportuna de las modificaciones pertinentes, lo que le posibilita al sistema poder reaccionar ágilmente y cambiar de acuerdo a las circunstancias.

Dentro de las técnicas más utilizadas para la evaluación se encuentran los cuestionarios, considerados una herramienta para descubrir los problemas de control que tiene una empresa, en forma de encuestas que se aplican a las empresas para detectar incoherencias, desviaciones, incumplimientos de lo regulado en sus operaciones, que a criterio de los autores de este estudio es ideal para las microempresas por su sencillez y facilidad de aplicación.

La estructura de los cuestionarios puede resumirse en tres partes:

- I. Datos generales o de identificación, donde se exponen pormenores como:
 - a) Nombre de la empresa;
 - b) Periodo que se evalúa;
 - c) Componente, y dentro de éste: subcomponente;
 - d) Área;
 - e) Nombres y apellidos del entrevistado, cargo, y
 - f) Fecha de la entrevista.

- II. Cuerpo del cuestionario, donde se relacionan las preguntas y las opciones de respuestas, que generalmente son Sí, No, No aplica. Se añade una columna de observaciones para cualquier precisión.
- III. Cierre, donde se reflejan los datos del entrevistador y del supervisor y la fecha de éste (Pelayo, Joya, Velázquez y Lepe, 2019, p. 9).

Microempresas mexicanas

A partir de los estudios de Linares, Márquez y Botho (2016) y Ortiz, Joya, Gámez y Tarango (2018), las microempresas mexicanas presentan las siguientes características:

- Predominio de la actividad de comercio y servicios.
- Contribuyen ampliamente al desarrollo de la actividad comercial regional, al explotar los recursos propios de cada entidad y emplear a la población local.
- Falta de control interno, financiero y administrativo.
- Exceso de confianza por ser negocios en su mayoría familiares.
- Dificultades para acceder a las fuentes de financiamiento externas, debido a su falta de formalidad.
- Contabilidad generalmente con fines fiscales.
- Pobre inversión en la capacitación de sus empleados.
- Ausencia de planeación.
- Pobre preparación de sus dueños en aspectos gerenciales, contables y financieros.
- No reinvierten sus utilidades para la mejora de equipo o técnicas de producción.
- Carecen de personal especializado, por lo que no ofrecen sueldos competitivos.
- Al tener la mayoría de ellas un origen familiar, sólo se orientaron hacia supervivencia sin prestar atención a los factores que les permiten un crecimiento sostenido.

Metodología

Se aplicó la metodología de enfoque mixto con la utilización de las técnicas de análisis de contenido, consultas a especialistas y trabajo en grupo, para lo cual se elaboró un procedimiento compuesto de dos pasos:

1. Se realizó la determinación de las principales variables para la evaluación del control interno a partir del estudio de seis modelos de control interno de seis países: Estados Unidos (COSO), Canadá (COCO), Inglaterra (Cadbury),

Alemania (KONTRAG), Colombia (MECI) y Cuba (Resolución 60/11), con la técnica de análisis de contenido que, según Andréu (2018, p. 2), “se basa en la lectura (textual o visual) como instrumento de recogida de información, lectura que a diferencia de la lectura común debe realizarse siguiendo el método científico, es decir, debe ser, sistemática, objetiva, replicable, y válida. (...) se trata de una técnica que combina intrínsecamente, y de ahí su complejidad, la observación y producción de los datos, y la interpretación o análisis de los datos”.

La información recopilada se procesa por la frecuencia; donde a partir de Huh, Delorme & Reid (2006) se asumen aquellas variables con una frecuencia del 70%.

2. Se relaciona con la constatación de las variables identificadas en el paso anterior a partir de criterio de especialistas, donde se conformó un equipo de especialistas en el tema, con las siguientes características:

- Todos son profesionistas mexicanos en áreas de las ciencias económicas contables, fiscales, financieras o administrativas.
- Con experiencia de 10 o más años con microempresas en calidad de académicos investigadores, dueños o empleados de despachos de contadores con alto volumen de actividad con este tipo de empresarios y dueños de microempresas.
- El 58.3%, doctores en ciencias económicas contables, fiscales, financieras o administrativas; 25.1% maestros, y 16.6%, licenciados en contaduría pública.

Los especialistas participantes en el estudio, aplicando el método de trabajo en grupo, revisaron la propuesta de las variables determinadas en el paso anterior llegando por consenso a determinar cuáles variables eran válidas para la elaboración de cuestionarios de evaluación de control interno para las microempresas mexicanas.

Por lo tanto, la determinación de las variables para el diseño de cuestionarios de control interno partió del estudio de seis modelos y su constatación por criterio de especialistas, que permitió la adecuada contextualización a las particularidades de este tipo de empresas en México.

Análisis y discusión de resultados

Paso 1. Determinación de variables por la técnica de análisis de contenido

La revisión de los seis modelos de control interno planteados anteriormente, correspondientes a seis países, posibilitó la obtención de 23 variables que al

procesarse por la frecuencia y en correspondencia a Huh, Delorme & Reid (2006) clasificaron 12 por tener una frecuencia $\geq 70\%$, como se muestra en el cuadro 1:

CUADRO 1. VARIABLES IDENTIFICADAS POR ANÁLISIS DE CONTENIDO

Núm.	Variables	Frecuencia (%)
1	Integridad y valores éticos de la organización	100.0
2	Objetivos y metas	100.0
3	Políticas, procedimientos, disposiciones legales y reglamentarias	100.0
4	Aptitud del personal, evaluación y aprendizaje	83.3
5	Estructura organizativa	100.0
6	Administración de riesgos	100.0
7	Asignación de funciones, autoridad y responsabilidad	83.3
8	Control de accesos a registros y activos	83.3
9	Registros y fiabilidad de la información	100.0
10	Tecnologías de comunicación e informática	83.3
11	Indicadores de desempeño	83.3
12	Comunicación con grupos de interés	83.3

Fuente: Elaboración propia.

Paso 2. Constatación de las variables identificadas por criterio de especialistas

Al revisarse las variables identificadas en el paso anterior por los especialistas se validaron éstas, pero se consideró pertinente agregar una variable y modificar otra:

Se consensa agregar la variable *supervisión*, como la revisión al menos una vez al año del sistema de control interno para las adecuaciones pertinentes.

Se modifica la variable 3 (Políticas, procedimientos, disposiciones legales y reglamentarias), agregando además las disposiciones fiscales por el alto grado de informalidad existente en México.

Las variables identificadas, teniendo presente la experiencia internacional, dan una generalidad a la propuesta de alto valor agregado; que,

al combinarse con especialistas del tema y amplios concedores de las microempresas mexicanas, permitió la adecuada contextualización teniendo presente la experiencia práctica, pero sin renunciar a los enfoques más actuales del control interno.

La selección de especialistas en el tema con presencia de académicos y doctores, conjuntamente con contadores y microempresarios possibilitó una propuesta de variables con la combinación necesaria de academia-praxis.

Las variables identificadas permitirán el diseño de cuestionarios más adecuados a las necesidades de las microempresas mexicanas.

Conclusiones

Aunque a partir de la promulgación del Informe COSO se reconoce la existencia de un marco teórico consolidado y consensado con relación al control interno, publicándose experiencias de modelos desarrollados a nivel internacional; es evidente que el enfoque ha estado dirigido a las grandes, pequeñas y medianas empresas, principalmente de países desarrollados, obviándose las microempresas.

México, que presenta un sector empresarial con predominio de las microempresas, caracterizadas por presentar administración empírica con serios problemas de control interno (que además ha adoptado las normas internacionales en materia de control interno), no ha logrado contar con instrumentos de evaluación del control interno adecuado a sus particularidades.

La metodología utilizada para la determinación de las variables se considera muy pertinente al combinar la experiencia internacional con los criterios de los especialistas en el tema y de la praxis microempresaria mexicana.

La identificación de las variables ha permitido que predomine un enfoque general que integra referentes internacionales y las particularidades en ese segmento empresarial, lo que coadyuvará a que los cuestionarios que se diseñen den una respuesta más adecuada a sus necesidades.

Se determinaron 12 variables que tratan elementos tan esenciales como los valores y la competencia de los empleados, la administración de riesgos y las acciones de control, que adquieren mayor relevancia en este tipo de empresas que son negocios generalmente familiares y existe un exceso de confianza que atenta contra la implementación de un adecuado control.

Recomendaciones

Se considera pertinente recomendar que se brinde capacitación en el tema a los microempresarios.

Además, a partir de las variables identificadas elaborar cuestionarios, asumiendo la estructura que se propone en este trabajo.

Bibliografía

- Andréu, J. (2018). *Las técnicas de análisis de contenido: Una revisión actualizada*. Recuperado de: <http://mastor.cl/blog/wp-content/uploads/2018/02/Andreu.-analisis-de-contenido-34-pags-pdf>
- coso (1997). *Los nuevos conceptos del control interno*. España: Coopers & Lybrand.
- Fernández, A; Planas, Y. & Joya, R (2012). Una propuesta normativa de control interno para las Pymes mexicanas. *Cofin Habana*, 3. 77-85. Recuperado de: <http://www.cofinhab.uh.cu/index.php/RCCF/article/view/76/75>
- Huh, J., Delorme, D. E. & Reid, L. N. (2006). Perceived third-person effects and consumer attitudes on preventing and banning DTC advertising. *Journal of Consumer Affairs*, 40, 90-116. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/229937009_Perceived_Third-Person_Effects_and_Consumer_Attitudes_on_Prevetting_and_Banning_DTC_Advertising
- Joya, R; Fernández, A. & Planas, Y. (2012). Control interno y normatividad. *Retos de Dirección*, 6 (1), 29-39. Recuperado de: <https://revistas.reduc.edu.cu/index.php/retos/article/view/109/104>
- Lara, M. A. (2007). *Manual básico de revisión y verificación contable*. Recuperado de: https://books.google.com.mx/books?id=bBBgo_JgllAC&pg=PA54&dq=control+interno+definicion&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiuxYbKvoPjAhVPLKwKHfM6D7QQ6wEIMzAC#v=onepage&q&f=false
- Linares, I., Márquez, J. & Botho, E. (2016). Caracterización de la cultura organizacional en las Mipymes para impulsar el emprendimiento de alto impacto en el Valle del Mezquital. *Management Review*, 1 (3), 1-30. Recuperado de: <http://editorial.upgto.edu.mx/index.php/umr/article/view/37>
- Mantilla, S. A. (2013). *Auditoría del control interno*. Recuperado de: https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=rMS4DQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT2&dq=componentes+del+control+interno&ots=PhP9L-okIA&sig=6aZJLABv6rHmLr94SOU8bNJA_L0#v=onepage&q&f=false
- Morán, N., Ponce, V., Muñoz, S., Ortega, X. & Pérez, J. (2018). El control interno y sus herramientas de aplicación entre coso y coco. *Cofin Habana*, 0 (1), 268-283. Recuperado de: <http://www.cofinhab.uh.cu/index.php/RCCF/article/view/291/282>
- Ortiz, M. L.; Joya, R.; Gámez, L. C. & Tarango, J. (2018). La teoría del triángulo del fraude en el sector empresarial mexicano. *Retos de la Dirección*, 12 (2), 238-255. Recuperado de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_serial&pid=2306-9155

- Perdomo, A. (2000). *Fundamentos de control interno*. México: International Thomson Editores.
- Pelayo, M. M., Joya, R., Velázquez, J. J. y Lepe, B. (2019). Supervisión del control interno en microempresas mexicanas. *Retos de la Dirección*, 13 (1), 1-16. Recuperado de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2306-91552019000100001&lng=es&tlng=es
- ProMéxico (2014). “Mipymes, eslabón fundamental para el crecimiento en México.” Recuperado de: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>
- Rivas, G. (2011). Modelos contemporáneos de control interno. *Observatorio Laboral*, 4 (8), p. 5. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/2190/219022148007.pdf>
- Semanario* (2014). “Pymes en México, fuente principal de empleos”. Recuperado de: <https://elsemanario.com/uncategorized/analisis-mexico-vs-los-brics-china/>



CAPÍTULO 4

TRASTORNOS DE LOS ESTADOS DE ÁNIMO DE LOS ESTUDIANTES DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LICEO ADUANERO DE IBARRA- ECUADOR EN CRISIS FINANCIERA

María Emperatriz Fuertes Narváez¹
Mayra Alexandra Vinueza Insausti²
Santiago Patricio López Chamorro³

Resumen

Los trastornos de estado de ánimo en las personas se caracterizan como las expresiones faciales, gestos y manifestaciones de vida intensos; al momento de diagnosticarlos es importante centrarse en las vivencias de la euforia, las expresiones de tristeza, la irritabilidad, el desánimo, la culpabilidad, los pensamientos de muerte hasta llegar hacerse daño; este tipo de síntomas emocionales se muestran acompañados de otros que son característicos demostrando la limitación de la capacidad de llevar una vida normal a nivel físico y social.

El objetivo de la presente investigación es describir los trastornos del estado de ánimo en tiempos de crisis financieras en los estudiantes. La investigación es transversal, ya que se recolectan datos en un momento determinado, abarcando a un grupo de personas con carácter exploratorio, descriptivo y correlacional. Se cita a autores como Jarrin (2011) y Ramos (2015), quienes aportan teorías en conjunto con otros autores donde se fundamenta el estudio. Los resultados obtenidos han permitido detectar la ausencia de organización financiera y expresiones para llegar a considerar un trastorno del estado de

¹ Magister en contabilidad y auditoría. Ingeniera en contabilidad superior, auditoría y finanza. Labora en el Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero como docente investigadora. mfuertes@liceoaduanero.edu.ec

² Psicóloga general. Labora en el Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero como docente investigadora. alexandra.vinueza@liceoaduanero.edu.ec

³ Magister en educación. Especialista en currículo y didáctica. Diplomado en investigación socioeducativa. Licenciado en ciencias de la educación, mención Bellas Artes. Labora como docente investigador en la Universidad Técnica del Norte. mfuertes@liceoaduanero.edu.ec

ánimo, además de encontrar un bajo porcentaje no significativo de rasgos que puedan llevar a determinar que tengan síntomas más no un trastorno; de igual forma, el instituto tomará medidas respecto a la propuesta que se presenta, minimizando el riesgo de graduar profesionales inseguros, y a su vez controlar un manejo adecuado de las finanzas y de las relaciones interpersonales a través de profesionales idóneos en el desarrollo de habilidades socioemocionales.

Palabras clave: trastorno, estado de ánimo, síntomas emocionales, expresiones, limitación.

Abstract

Mood disorders in people are characterized as intense facial expressions, gestures and manifestations of life; When diagnosing them, it is important to focus on the experiences of euphoria, expressions of sadness, irritability, discouragement, guilt, thoughts of death until getting hurt; This type of emotional symptoms are shown accompanied by others that are characteristic, showing the limitation of the ability to lead a normal life at a physical and social level.

The objective of this research is to describe mood disorders in times of financial crisis in students. The research is cross-sectional, since data is collected at a certain time, covering a group of people with an exploratory, descriptive and correlational nature. Authors such as Jarrin (2011) and Ramos (2015), are cited, who contribute theories together with other authors on which the study is based. The results obtained have made it possible to detect the absence of financial organization and expressions to come to consider a mood disorder; in addition to finding a low non-significant percentage of traits that may lead to determine that they have symptoms but not a disorder; Likewise, the institute will take measures regarding the proposal presented, minimizing the risk of graduating insecure professionals, and at the same time controlling an adequate management of finances and interpersonal relationships through qualified professionals in the development of socio-emotional skills.

Keywords: disorder, mood, emotional symptoms, expressions, limitation.

Introducción

El estado de ánimo puede ser normal, elevado o deprimido. Cuando hay un trastorno del estado de ánimo, el paciente pierde la sensación de control sobre

su ánimo y experimenta malestar general. Estos trastornos se dividen en bipolares y depresivos. La depresión es un sentimiento persistente de inutilidad, pérdida de interés por el mundo y falta de esperanza en el futuro, que modifica negativamente la funcionalidad del sujeto. La distimia es un trastorno crónico que se caracteriza por un estado de ánimo deprimido (o irritable en niños y adolescentes) que se mantiene la mayor parte del día y la mayoría de los días; no es lo suficientemente grave como para considerarse como episodio depresivo. El trastorno ciclotímico se caracteriza por oscilaciones bruscas de una fase a otra (hipomanía o depresión), en la que cada fase dura días, con ánimo normal poco frecuente (Baena, Villega, Torres, Juárez, & Villaseñor, 2005).

En el ser humano, el estado de ánimo puede ser normal, elevado o deprimido, el sujeto pierde la sensación de control sobre su ánimo y experimenta incomodidad general. Cuando estos se agravan se convierten en trastornos del *estado de ánimo*, que se divide en bipolares y depresivos. La depresión es un sentimiento persistente de inutilidad, pérdida de interés por el mundo y falta de esperanza en el futuro, que modifica negativamente la funcionalidad del sujeto, en ocasiones llevándolo a tomar decisiones equivocadas como el suicidio (Paredes, 2019).

Las familias están sufriendo los estragos de la crisis económica mundial, que afecta a millones de hogares, y cuyos efectos son: por un lado, económicos y, además, efectos en la salud mental de las personas que viven en una situación así; es decir, se encuentran estresados, con incertidumbre, con angustia y no saben cómo manejar la situación.

Por lo tanto, la crisis económica, como cualquier otra de las que se presentan en el sistema familiar (con características que la diferencia de las demás, y la percepción que se tenga frente a ésta) siempre conlleva a una situación desesperada para el que la padece. En esta investigación se pretende conocer los trastornos del estado de ánimo que presentan los 133 estudiantes del Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero de Ibarra-Ecuador, así como su forma de expresar los síntomas frente a situaciones extremas que devienen por diversas circunstancias emocionales pasajeras.

Planteamiento del problema

La pandemia del Covid-19 ha causado una crisis humana y sanitaria sin precedentes. Las medidas necesarias para contener el virus han desencadenado una desaceleración económica. El último *Informe sobre la estabilidad financiera mundial* muestra que el sistema financiero ha sufrido ya un impacto notable, y una nueva intensificación de la crisis podría afectar a la estabilidad financiera mundial. Para mantener la estabilidad del sistema financiero mundial y apoyar la economía mundial, la primera línea de defensa han sido los bancos centrales de todo el mundo. Por último, los bancos centrales han

reactivado los programas utilizados durante la crisis financiera mundial. Al actuar en la práctica como “compradores de última instancia” en estos mercados y ayudar a contener las presiones alcistas sobre el costo del crédito, los bancos centrales están asegurando que los hogares y las empresas sigan teniendo acceso al crédito a un precio asequible.

En este momento hay una gran incertidumbre sobre su gravedad y duración. La crisis económica que sufre el mundo actual por la pandemia ha generado preocupación por la salud de la gente común. La familia es una estructura social que se construye a partir de un proceso que genera vínculos de consanguinidad o afinidad entre sus miembros. Por tanto, sin bien la familia puede surgir como un fenómeno natural producto de la decisión libre de dos personas, lo cierto es que son las manifestaciones de solidaridad, fraternidad, apoyo, cariño y amor, lo que estructuran y le brindan cohesión a la institución. Ahora bien, para la economía, la familia es una unidad, al tiempo que un subsistema económico, que fluye socialmente como elemento receptor, a su vez que emisor, de fuerzas, políticas y dinámicas productivas, que se modifican en contraste con los cambios históricos. [...] Estas crisis afectan continuamente las relaciones en el sistema familiar debido a que todo lo que pasa afuera, en el contexto social, influye de manera significativa en el sistema como tal; es decir, las tensiones, los miedos son aquellos espacios donde se convierten en escenarios de discusiones entre parejas, dando como resultado el llanto, ya que esta crisis genera violencia entre los cónyuges, y es ahí donde viene aquellas situaciones de reclamos, trayendo como consecuencia que alguno de estos decida dejar el hogar al no soportar la situación.

Ciertamente los estudiantes del Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero de Ibarra-Ecuador presentan desánimo y ausencia de interés por continuar con sus estudios manifestando desestabilidad en la relación familiar en algunos casos, ello como consecuencia sobre el tema económico en el sistema familiar por la pandemia. “El desánimo no siempre es atribuible a un trastorno mental, pero sí que es indicativo de sufrimiento y de estrés negativo”.

Objetivos

Objetivo general

Describir los trastornos de los estudiantes del Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero de Ibarra-Ecuador en tiempo de crisis financiera, mediante un estudio estadístico que permita conocer los estados de ánimo que presentan.

Objetivos específicos

- Identificar las causas que generan un estado de ánimo de los estudiantes en crisis financiera del Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero de Ibarra-Ecuador, mediante la recopilación de información aplicando una herramienta de diagnóstico.
- Analizar los resultados obtenidos clasificando los problemas de porcentajes altos referentes a los estados de ánimo en crisis financiera de los estudiantes del Instituto Superior Liceo Aduanero de Ibarra-Ecuador.
- Sintetizar los datos y establecer una lista de trastornos para que sean tratados por profesionales enfocando a los estudiantes que presenten problemas de estados de ánimo en crisis financiera del Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero de Ibarra-Ecuador.

Preguntas de investigación

- ¿Cuáles son las causas y efectos de la crisis económica en el sistema familiar?
- ¿Qué impacto tiene esta crisis en los estudiantes?
- ¿Cómo determinar el estado de ánimo en la crisis financiera de los estudiantes del Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero en el estado de ánimo?
- ¿Qué tipo de estrategias se proponen para trabajar con los estudiantes del Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero?

Justificación

La investigación se enfocará en estudios el trastorno de estado de ánimo en estudiantes que han presentado una crisis financiera generada por la situación que a nivel mundial se vive, el mundo entero enfrentará la peor crisis económica de su historia debido a la pandemia causada por el Covid-19, incluso más grave que la que dejaron hechos históricos como la Gran Depresión en 1929 y la crisis financiera global de 2008; así lo advirtieron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) este mes. El FMI proyecta que la economía mundial sufrirá una brusca contracción de -3% para 2020, mientras que la CEPAL asegura que la región sufrirá una recesión de entre -5.3% y -5%.

Según varios políticos y organismos internacionales, este escenario, sumado a la actual crisis climática y las evidentes fallas en el sistema de salud, entre otros, podría dar lugar a un nuevo modelo económico mundial.

Además de las limitaciones económicas y sociales derivadas de la crisis económica y financiera, las consecuencias para el comportamiento de riesgo,

el consumo y malestar general (ansiedad y depresión) han sido objetivo prominente. Una perspectiva preventiva e integral, en lugar de centrarse en los efectos adversos, y poner de relieve importante entender y factores protectores que actúan como promotores del bienestar de los individuos.

La situación actual, caracterizada por un alto desempleo mantenido y el crecimiento del empleo precario, facilita la aparición de una forma de estrés laboral, donde adquiere especial relevancia tanto la inseguridad del presente como el miedo al futuro (perder el trabajo y no encontrar uno nuevo), resultando tan estresante la preocupación por el riesgo de perder lo que se tiene como el despido, que abre la posibilidad de elaboración del duelo, al menos, por una pérdida real: el empleo, así como con relación a la salud síquica del sujeto, cuadros ansiosos depresivos de carácter reactivo, abuso de alcohol y otras sustancias, tabaquismo, distintos síntomas psicológicos y sicosomáticos en adultos jóvenes, trastornos del sueño, sentimientos de culpa, conflictos familiares, violencia doméstica e intentos de suicidio.

Referente teórico

El estado de ánimo puede ser normal, elevado o deprimido. Habitualmente las personas experimentan un amplio abanico de estados de ánimo y de expresiones afectivas. La gente siente que tiene cierto control sobre su estado de ánimo. En los trastornos del estado de ánimo se pierde esta sensación de control y se experimenta un malestar general. El rasgo esencial de los trastornos de esta categoría es que todos ellos reflejan un desequilibrio en la reacción emocional o del estado de ánimo, que no se debe a ningún otro trastorno físico o mental. Estos se dividen en dos grupos: trastornos bipolares y trastornos depresivos (Baena, Sandoval, Urbina, Juárez, & Villaseñor, 2005, p. 5).

El llanto emocional es la secreción lagrimal provocada por un estímulo cerebral de origen sicógeno ligado a estados de ánimo. Las vías periféricas que se activan en el llanto emocional están claras, no estando tan establecidas las estructuras superiores participantes y su jerarquización. El llanto síquico parece motivado por estímulos cortico subcorticales, que actúan sobre un hipotético centro hipotalámico, que a su vez envía sus impulsos al núcleo lacrimatorio protuberancial. Desde aquí los impulsos seguirían la vía parasimpática lacrimosecretora a través del facial. El llanto emocional no se bloquea con anestesia local, ni provocando una parécia del trigémino, ni seccionando la vía simpática cervical, como ocurre en el llanto reflejo (Jarrin, 2011).

Encontraron que cuando los adolescentes se clasificaban según su sintomatología depresiva, los alumnos con un estado normal se diferenciaban de los depresivos en distintos aspectos de la inteligencia emocional, como la comprensión de los sentimientos y la regulación emocional. Asimismo, cuando se tienen en cuenta las estrategias cognitivas de regulación emocional y su

relación con la aparición de sintomatología depresiva, los resultados apuntan al hecho de que las estrategias de regulación cognitiva jugaron un papel fundamental en la aparición de sintomatología depresiva tanto en hombres como en mujeres (Jimenez & López, 2008).

La consecuencia natural es la instalación en su interior profundo del “desánimo intelectual”, sobre todo cuando siente que ni aun estudiando va a poder aprobar los exámenes, El desánimo intelectual no sólo nos sumerge en la crisis educativa del nivel medio y, como consecuencia, nos induce a reconocer la necesidad de acciones de articulación para atenuar los efectos de este factor en cohortes futuras, sino que nos interpela acerca de acciones remediales en la organización de los cursos propedéuticos para potenciales candidatos a experimentarlo (Cullen, 2009).

Las elecciones personales o las conductas de un individuo, tanto en su génesis como en su mantenimiento, responden a múltiples factores (biológicos, psicológicos, ambientales y socioculturales), hacen hincapié en la importante influencia de la personalidad. Lo que supone entender los rasgos de personalidad como predisposiciones estables a comportarse y reaccionar emocionalmente de una determinada manera o según un patrón característico [...]. De modo que conocer los rasgos de personalidad asociados a determinadas problemáticas o dificultades podría ayudar a establecer líneas de prevención y modificación más eficaces, siendo de gran utilidad para aquellos profesionales que trabajan con sujetos de estas edades desde el punto de vista de la intervención educativa o psicosocial (Molina, Inda, & Fernandez, 2009).

En la angustia se revela la presencia de la nada y se alcanza la anticipación de la posible imposibilidad que normalmente se enmascara o se sustituye por los quehaceres cotidianos. La angustia es un estado de ánimo ambivalente, pues lo que se desea y atrae, a la vez, causa temor y horroriza. El angustiado espera y se desespera de la nada en la que todo es posible. Espera el porvenir desconocido y desespera por el retraso en el cumplimiento de esta esperanza.

La existencia va incesantemente más allá de la situación presente, y sólo ante la muerte el hombre entiende que su trascender es una imposibilidad; es decir, la muerte adviene en un momento dado y tiene lugar en alguna parte, se produce en una determinada fecha y en un cierto punto del espacio, pero en el mismo instante en que el hombre expira, su devenir cesa y ya no deviene, y su estar en algún lugar se convierte en no estar en ningún lugar. El hombre desapareció, pero no desapareció para aparecer en algún otro lugar y en algún otro momento, sino que su ser cesó de ser (Mijail, 2003).

Con respecto a la tristeza, se supone que ésta forma parte del mundo adolescente debido, entre otras razones, al romanticismo propio de esta etapa [...], inseguridad, miedo y culpa debido a las rupturas que debe afrontar en su búsqueda de autonomía (Siverio & Garcia, 2007).

De forma general se puede decir que todas las alteraciones del sueño parecen afectar el rendimiento en distintas tareas cognitivas de una forma equivalente, dependiendo de la cronicidad de la alteración y la cantidad de “deuda de sueño”. De forma interesante los estudios realizados parecen indicar que las privaciones crónicas del sueño suelen cursar con cierto nivel de adaptación, ya que los pacientes paulatinamente tienden a referir menos fatiga, somnolencia o alteraciones del humor que con la privación aguda del sueño; sin embargo, a pesar de esta aparente “adaptación” a los efectos negativos del sueño, las alteraciones del rendimiento cognitivo continúan aumentando con la cronicidad del trastorno del sueño (Carrillo, Ramirez, & Magaña, 2013).

La culpabilidad, por el contrario, toma en cuenta la relación subjetiva, personal, entre sujeto y acción. La antijurídica es condición necesaria, pero no suficiente, de la existencia del delito. Este requiere la culpabilidad personal. El principio *no hay pena sin culpabilidad*, progresivamente enriquecido en la historia, equivale actualmente a la exigencia de una diversidad de datos indispensables para la afirmación de la responsabilidad. Es preciso que el sujeto sea imputable, es decir, capaz de comprender y querer la acción antijurídica. Es, después, necesario que la acción, dolosa o culposa, se haya ejecutado con conocimiento real, o al menos posible, de la antijurídica. Por último, la culpabilidad se halla ausente si este presente un motivo particular de exclusión de la culpabilidad (estado de necesidad exculpate, coacción grave condicionante del proceso de motivación, etcétera [Torio, 2016]).

La expresión “sentirse mal” era algo ambigua, pero tenía la ventaja de conectar con los modos de hablar propios del entorno juvenil actual. Entre las diversas motivaciones aducidas como razón para sentirse mal, remite a una culpabilidad sana, arraigada en una responsabilidad hacia la otra persona y hacia uno mismo como persona. La ausencia de este tipo de responsabilidad en quienes dieron otras razones es síntoma de superficialidad moral. No carecían de sentido de responsabilidad quienes adujeron esas otras razones, pero al indagar de qué y ante qué se sentían responsables, la respuesta conduce a derroteros que no facilitan el crecimiento moral y pueden acabar en patologías de la culpabilidad: vergüenza, temor al castigo, pérdida de autoestima, auto punición (Masiá, 2008).

Por tales razones vale la pena ocuparse de los posibles factores desencadenantes de la depresión y la ansiedad. [...], existen variables individuales que se relacionan con la depresión en los estudiantes universitarios, como los antecedentes familiares y personales de depresión, dificultades académicas, inestabilidad económica, diagnóstico de una enfermedad grave, muerte de un ser querido, separación de los padres, consumo de alcohol, planeación y/o intento de suicidio. [...], los acontecimientos vitales estresantes como la pérdida de una relación importante por separación, divorcio

o muerte son importantes en la aparición de la depresión (Audelo, Casadiego, & Sánchez, 2008).

Se ha demostrado que los adolescentes suicidas tienen menos miedo a la muerte que los no suicidas. Los primeros poseen más conciencia de la muerte, conocen mejor las ventajas que puede tener para ellos y saben cómo manipularla (efectos de su muerte en sus amigos, p. ej.). Para ellos la muerte no parece ser una aventura sino un remedio para sus problemas. [...] Sin embargo, un estudio (no publicado, pero reseñado en la revisión que él mismo hace de los trabajos sobre el miedo a la muerte, puso de relieve precisamente lo contrario, aunque el autor aduce que tal constatación es débil porque la muestra era pequeña. La conclusión más general parece apuntar hacia que los “suicidas potenciales” tienen menos miedo a la muerte que los sujetos normales (Ramos, 2015).

El suicidio es la expresión de la muerte de una vida rota abruptamente; es la manifestación de una voluntad expresa de acabar con la propia vida y, por tanto, es juzgado por una colectividad que comparte una serie de valores y creencias. Con frecuencia, estos actos de juzgar al actor y la familia de procedencia son de tipo estigmatizante, situación que hace aún más difícil el duelo en los dolientes. En virtud de estos elementos, la familia suele recibir menos apoyo social que en los casos de otras muertes. Ante estas pérdidas, la presunción del mundo seguro y predecible se estremece sin previo aviso y se alteran o invalidan nuestras creencias y noción de invulnerabilidad (Gómez, 2013).

Las ideas o pensamientos de muerte pueden presentarse con frecuencia como parte del proceso normal del desarrollo en la adolescencia, pero resultan diferentes de los pensamientos suicidas que pueden manifestarse en algunos jóvenes ante los problemas de su existencia; resulta relevante destacar y diferenciar, entonces, los pensamientos de muerte que se presentan como parte de un desarrollo cognitivo afectivo, de forma universal, de los pensamientos suicidas, que además del pensamiento sobre la muerte, tienen la particularidad de pensar en obtenerla por la propia mano; por tanto, debe discriminarse entre el pensamiento o deseo de querer morir (desaparecer, huir) de los correspondientes a querer matarse (Valadez, Chávez, Vargas, & Ochoa, 2016).

Para el estudio del suicidio, se han definido tres componentes que pueden ser o no secuenciales: ideación suicida, intento suicida y suicidio consumado. Cada componente se relaciona con un grupo:

- De quienes piensan, desean y planean cometer suicidio y recientemente no han efectuado un intento suicida (*ideadores*).
- De quienes llevaron a cabo un acto de autolesión con el propósito de acabar con su vida y no consumaron su intención (*intentadores*).

- De quienes efectuaron un acto de autolesión con el propósito de acabar con su vida y lograron su cometido (Rosales, Cordova, Hernández, & Zuñiga, 2014).

En diversas regiones del mundo, y durante los últimos años, se ha observado un incremento paulatino, aunque constante, de la conducta suicida en los adolescentes. Conocer la magnitud de este problema en su justa dimensión es un reto, pues por un lado se sabe que, por temor al estigma social y religioso, se trata de ocultar y/o enmascarar el suceso. Por el otro lado, las estimaciones epidemiológicas se fundamentan en los registros oficiales; al respecto, es conocida la dificultad que hay para establecer y mantener los mecanismos y clasificaciones confiables que den cuenta de los suicidios consumados y de los intentos (González, Berenzón, Tello, Facio, & Medina, 1998).

Metodología

La investigación se apoyó en el método correlacional de tipo explicativo con una población de 133 estudiantes de modalidad presencial, en edades comprendidas entre los 17 y 32 años; dadas las características de la población que acude a la institución, se amplió el rango de edad. Se utiliza como instrumento una prueba de problemas conductuales o emocionales, prueba diseñada por un equipo de trabajo de esta investigación, desde los lineamientos teóricos de herramientas de evaluación. Esta prueba evalúa trastornos de ansiedad, comportamiento perturbador, alimentación, estados de ánimo y tics nerviosos. Cada uno tiene sus respectivos ítems.

Se analizaron los datos recopilados de forma cuantitativa; deduciendo temas importantes sobre los trastornos con casos reales de jóvenes estudiantes de las diferentes carreras tecnológicas del Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero, de Ibarra-Ecuador; es importante tomar en cuenta que los casos analizados son resultados relevantes que permiten determinar porcentajes de decisión para cada variable estudiada. En este sentido, los datos obtenidos durante el proceso contienen información general sobre los jóvenes estudiantes del instituto que identifican las formas de comportamientos y actuaciones dentro de escenarios de conflictos.

Durante el proceso de análisis y tabulación de datos se utilizó el paquete estadístico SPSS, adicional se utilizó Excel para mejorar la presentación de gráficos. Luego se procedió a la interpretación de los seis resultados de la variable objeto de estudio, para tal efecto las respuestas analizadas y distribuidas en porcentajes presentan consistencia en el análisis de los datos. Además, se realizó la interpretación desde la consolidación y expresión de cada pregunta con los respectivos porcentajes de respuesta obtenidos en la recopilación de información.

Análisis y discusión

La caracterización general de los trastornos se realizó con una población de 133 estudiantes pertenecientes a todos los niveles de las carreras de administración aduanera, educación inicial y parvularia, comercio exterior, seguridad e higiene del trabajo, desarrollo infantil integral y contabilidad del Instituto Superior Liceo Aduanero. La evaluación del apartado de trastornos emocionales reporta los siguientes resultados de acuerdo con las interrogantes planteadas en la prueba:

CUADRO 1. TENGO GANAS DE LLORAR CONSTANTEMENTE

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	69	51.9	51.9	51.9
	Casi nunca	39	29.3	29.3	81.2
	Casi siempre	17	12.8	12.8	94.0
	Siempre	8	6.0	6.0	100.0
	Total	133	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados obtenidos indican que el 51.9% de la muestra refleja que nunca ha tenido ganas de llorar constantemente, siendo un porcentaje alto, con relación al 29.32%, que casi nunca sintió esta emoción; además, según los resultados, como respuestas afirmativas el 12.78% casi siempre ha tenido ganas de llorar, y siendo el porcentaje más bajo el 6.02% ha tenido esta sensación siempre.

Son muchas las cosas o motivos que pueden sucedernos en nuestra vida diaria y provocarnos un sentimiento de tristeza o hacer que nos encontremos apáticos y desganados durante un tiempo, pero cuando de repente, y de forma permanente, nos invaden unas ganas de llorar constantes y sin un motivo concreto, puede ser que nos preguntemos: ¿por qué lloro por todo?, y, ¿cuál es la causa de las ganas de llorar repentinas? Para encontrar la respuesta, es importante escucharnos a nosotros mismos para tratar de identificar ese hecho o situación que puede haber provocado esta inexplicable necesidad de llorar, pero también es esencial prestar atención a otros síntomas que se manifiesten, ya que la tristeza sin razón aparente puede considerarse un síntoma que se debe tomar en cuenta, en los resultados tenemos un bajo porcentaje de tener este síntoma de un trastorno del estado de ánimo.

CUADRO 2. ME IRRITO FÁCILMENTE

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	52	39.1	39.1	39.1
	Casi nunca	48	36.1	36.1	75.2
	Casi siempre	23	17.3	17.3	92.5
	Siempre	10	7.5	7.5	100.0
	Total	133	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

Analizando los resultados obtenidos de esta pregunta, se encontró que el 39.1% del total de la muestra afirma que nunca se irrita fácilmente y el 36.09% lo hace casi nunca, siendo estos porcentajes los más altos y considerables para esta investigación con relación al 17.29%, que casi siempre se irrita, y un porcentaje mínimo de 7.5% que tiene esta sensación de manera permanente.

La irritabilidad es una expresión muy peligrosa, ya que nos conduce a hacer cosas sin pensar, a actuar por impulso y, a medida que las discusiones se van tornando más acaloradas, nos convertimos en monstruos despiadados e irreconocibles con tal de derrotar al otro a cualquier precio, en los resultados tenemos un bajo porcentaje de tener este síntoma de un trastorno del estado de ánimo.

CUADRO 3. SUELO SENTIRME DESANIMADO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	44	33.1	33.1	33.1
	Casi nunca	63	47.4	47.4	80.5
	Casi siempre	19	14.3	14.3	94.7
	Siempre	7	5.3	5.3	100.0
	Total	133	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

Como resultado se evidencia que los porcentajes más altos reflejan que 47.37% casi nunca se ha sentido desanimado, y 33.08% nunca lo ha hecho siendo el 77.45% de la muestra, mientras que los porcentajes más bajos que casi siempre o siempre se han sentido desanimados están 14.29% y 5.26%, respectivamente.

Si bien en muchos casos se considera que el desánimo es lo mismo que sentirse deprimido, no lo es; ya que estar deprimido es un trastorno del estado de ánimo que produce abatimiento y una actitud de claudicación por parte del paciente desde el punto de vista síquico y biológico. Síquicamente se muestra a través de desinterés, tristeza, disminución de la autoestima y somáticamente puede darse bajo la forma de pérdida del apetito, disminución del peso corporal, alternaciones del sueño, etcétera. En los resultados miramos un bajo porcentaje de tener este síntoma de un trastorno del estado de ánimo.

CUADRO 4. SUELO SENTIRME TRISTE

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	41	30.8	30.8	30.8
	Casi nunca	66	49.6	49.6	80.5
	Casi siempre	15	11.3	11.3	91.7
	Siempre	11	8.3	8.3	100.0
	Total	133	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados obtenidos se interpretan especificando a los porcentajes más altos que reflejan una respuesta positiva ya que el 49.62% casi nunca se ha sentido triste, y el 30.83% nunca ha tenido este sentimiento, contrastando con el 11.28% que casi siempre se ha sentido así y siendo el porcentaje más bajo el 8.27% que siempre se encuentra en este estado de ánimo. Cuando la tristeza irrumpe en nuestras vidas genera un malestar que intentamos eliminar a toda costa, pero la tristeza también conforma un mensaje útil para nuestro equilibrio psíquico. En los resultados tenemos un porcentaje bajo de tener este síntoma de trastorno del estado de ánimo.

CUADRO 5. NO DUERMO BIEN

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	42	31.6	31.6	31.6
	Casi nunca	46	34.6	34.6	66.2
	Casi siempre	32	24.1	24.1	90.2
	Siempre	13	9.8	9.8	100.0
	Total	133	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

El análisis e interpretación se enfoca en los estudiantes que en su mayoría duermen bien, ya que 49.62% dio como respuesta que casi nunca no duerme bien, y 30.83% nunca, en contraste con 24.06% que casi siempre no duerme bien y en un porcentaje más bajo sólo el 9.77% siempre no consigue dormir bien.

Dormir es una actividad animal que consiste en el reposo absoluto. Cuando dormimos, nuestras neuronas se recuperan y, del mismo modo, nuestro cuerpo recupera energías para poder afrontar las exigencias de un nuevo día. Dormir es una necesidad fisiológica básica, como explicó Abraham Maslow. En los resultados tenemos un porcentaje bajo de tener este síntoma que genere un trastorno del estado de ánimo.

CUADRO 6. ME SIENTO CULPABLE

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	58	43.6	43.6	43.6
	Casi nunca	54	40.6	40.6	84.2
	Casi siempre	16	12.0	12.0	96.2
	Siempre	5	3.8	3.8	100.0
	Total	133	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

En el detalle de estos datos se evidencian porcentajes bajos reflejando que el 12.03% y el 3.76% casi siempre y siempre se sienten culpables, pero los porcentajes más altos 43.61% y 40.60% nunca y casi nunca experimentan este sentimiento de culpa.

La culpa surge cuando hay un contraste entre lo que tenemos por *ideal* y lo que se hace en la realidad. Si lo que haces está en desacuerdo con lo que piensas, surge la culpa. En los resultados tenemos un porcentaje bajo de tener este síntoma que genere un trastorno del estado de ánimo.

CUADRO 7. TENGO PENSAMIENTOS EN LOS QUE QUIERO DESAPARECER

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	63	47.4	47.4	47.4
	Casi nunca	41	30.8	30.8	78.2
	Casi siempre	13	9.8	9.8	88.0
	Siempre	16	12.0	12.0	100.0
	Total	133	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

Los datos que anteceden muestran que ventajosamente los porcentajes más altos no han tenido este deseo de desaparecer con 78.20% (47.37% nunca y 30.83% casi nunca), y un porcentaje más bajo de 21.8% (12.03% siempre y 9.77% casi siempre) no han experimentado esta sensación en su vida.

Los pensamientos intrusivos, repetitivos y perturbadores que permanecen en nuestra mente durante largos periodos a pesar de los intentos de luchar o huir de ellos. Son aquellos pensamientos intrusivos que no queremos tener, pues somos conscientes de su inutilidad/disfuncionalidad y que terminan viniendo a nosotros una y otra vez, perturbando nuestra calma y dificultando la tarea de concentrarse. En los resultados tenemos un porcentaje bajo de tener este síntoma que genere un trastorno del estado de ánimo.

CUADRO 8. TENGO PENSAMIENTOS DE MUERTE

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	97	72.9	72.9	72.9
	Casi nunca	21	15.8	15.8	88.7
	Casi siempre	9	6.8	6.8	95.5
	Siempre	6	4.5	4.5	100.0
	Total	133	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

Como resultado de este cuestionamiento, 72.93% es el porcentaje más alto de la muestra y considerable para la investigación, ya que nunca ha tenido pensamientos de muerte, contrastado con el porcentaje más bajo que es el 4.51%, que siempre tienen estos pensamientos.

CUADRO 9. HE INTENTADO HACERME DAÑO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	107	80.5	80.5	80.5
	Casi nunca	19	14.3	14.3	94.7
	Casi siempre	3	2.3	2.3	97.0
	Siempre	4	3.0	3.0	100.0
	Total	133	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

Como resultado se obtiene que 80.45% de los estudiantes nunca ha intentado hacerse daño, siendo una diferencia bastante significativa, ya que sólo 3.01% ha intentado realizar esta acción.

La aparición de pensamientos suicidas no es algo que hay que tomar a la ligera, tanto si es efímero o recurrente, es algo que no debe descuidarse. En nuestros resultados tenemos un porcentaje no significativo para poder determinar si los jóvenes padecieran del trastorno del estado de ánimo bajo esta característica.

A continuación, se presenta una síntesis de los resultados de los cuestionamientos; se han seleccionado las opciones de respuesta con frecuencias bajas. Considerando como temas de interés que deben ser tratados y estudiados a nivel interno de la institución.

CUADRO 10. SÍNTESIS DE LOS RESULTADOS DE LOS CUESTIONAMIENTOS

Pregunta	Opción de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Tengo ganas de llorar	Casi siempre	17	12.8
	Siempre	8	6
Me irrito fácilmente	Casi siempre	23	17.3
	Siempre	10	7.5
Suelo sentirme desanimado	Casi siempre	19	14.3
	Siempre	7	5.3
Suelo sentirme triste	Casi siempre	15	11.3
	Siempre	11	8.3
No duermo bien	Casi siempre	32	24.1
	Siempre	13	9.8
Me siento culpable	Casi siempre	16	12
	Siempre	5	3.8
Tengo pensamientos en los que quiero desaparecer	Casi siempre	13	9.8
	Siempre	16	12
Tengo pensamientos de muerte	Casi siempre	9	6.8
	Siempre	6	4.5
He intentado hacerme daño	Casi siempre	3	2.3
	Siempre	4	3

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

Se desarrolló un estudio investigativo aplicando instrumentos que permitieron recopilar la información de la fuente de 133 estudiantes, quienes respondieron los cuestionamientos solicitados evidenciando en los resultados varios tipos de respuestas divididas en el total de la población.

Realizado el análisis estadístico, se identifica que los resultados obtenidos son claros de interpretar y clasificar por el tamaño, hay datos de respuestas en porcentajes altos que significan que todo marcha bien, pero es necesario también hacer énfasis en los números bajos, ya que son sentimientos de personas que se cuentan como estadísticas.

Este estudio permitió conocer los resultados, sintetizando los datos y estableciendo una lista de trastornos que puedan ser analizados por profesionales en psicología enfocando principalmente a los estudiantes que se encuentran en frecuencias de casi siempre y siempre.

Recomendaciones

Aplicar en admisiones una herramienta de diagnóstico que le permita conocer la personalidad del aspirante a estudiante del Instituto Superior Tecnológico Liceo Aduanero de Ibarra-Ecuador para que se le pueda realizar un seguimiento durante la estancia del estudiante en la institución.

Motivar a los estudiantes que sean identificados con trastornos emocionales originados por cualquier situación con el objeto de mitigar sus alteraciones a nivel personal, familiar y social; a su vez guiarlos en el control de sus emociones en momentos difíciles de la vida.

Revisar constantemente las fichas sicosociales y actualizar específicamente de los estudiantes con trastornos, para tener una información actualizada de la formación y llevando un control del tratamiento de cada uno de los jóvenes.

Bibliografía

- Audelo, V. D., Casadiego, G. C. & Sánchez, O. D. (2008). Características de ansiedad y depresión en estudiantes universitarios. *International Journal of Psychological Research*, 34-39.
- Baena, Z. A., Sandoval, V. M., Urbina, T. C., Juárez, N. & Villaseñor, B. S. (2005). Trastornos del estado de ánimo. *Revista Digital Universitaria v.1*, 2-14.
- Baena, Z. A., Villega, s. M., Torres, C. C., Juárez, N. H. & Villaseñor, B. S. (2005). Los trastornos de estado de ánimo. *Revista Digital Universitaria*, 3.

- Carrillo, M. P., Ramirez, P. J. & Magaña, V. K. (2013). Neurobiología del sueño y su importancia: antología para el estudiante universitario. *De la facultad de medicina de la UNAM*.
- Cullen, P. (2009). Acceso y permanencia de alumnos el desánimo intelectual como factor principal de su evasión en el primer tramo de los estudios de grado. *IX Coloquio Internacional sobre Gastao Universitaria na América Do Sul*.
- Gómez, V. (2013). Duelo ante muerte por suicidio. *Habanera de ciencias médicas*.
- Gonzáles, F. C., Berenzón, G. S., Tello, G. A., Facio, F. D. & Medina, M. M. (1998). Ideación suicida y características asociadas en mujeres adolescentes. *SciELO salud pública*, 430-437.
- Jarrin, H. E. (2011). *Dacriopsicología estudio sobre el origen y la clasificación del llanto emocional*. Alcalá: Universidad de Alcalá.
- Jimenez, M. M. & López, Z. E. (2008). *El autoconcepto emocional como factor de riesgo emocional como factor de riesgo emocional en estudiantes universitarios*. Jaén: Universidad de Jaén.
- Masiá, C. J. (2008). Sentirse culpable ante alguien.
- Mijail, M. (2003). El sentido de la muerte. *Ciencias Humanas y de la conducta*. V 10-1.
- Molina, M., Inda, C. M. & Fernandez, G. C. (2009). Vinculación de conductas problemáticas y rasgos de personalidad en la adolescencia. *Investigación Educativa*, 73-87.
- Paredes, B. j. (2019). Salud y bienestar: Trastornos del estado de ánimo y suicidio en estudiantes de. *Psicología UNEMI*, 24-31.
- Ramos, F. (2015). *Personalidad, depresión y muerte*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Rosales, P. J., Cordova, O. M., Hernández, H. K. & Zuñiga, V. G. (2014). Ideación suicida y variables asociadas en universitarios del altiplano potosi. *PSICUMEX*, 88-103.
- Siverio, E. M. & Garcia, H. M. (2007). Autopercepción de adaptación y tristeza en la adolescencia: La influencia del género. *Anales de psicología v 23, n 1*, 41-48.
- Torio, L. A. (2016). El concepto individual de culpabilidad. *universidad de Valladolid*.
- Valadez, F. I., Chávez, H. A., Vargas, V. V. & Ochoa, O. M. (2016). Persistencia de los pensamientos de muerte posteriores a la tentativa suicida en una muestra de jóvenes mexicanos. *Educación y desarrollo*.



CAPÍTULO 5

¿ECONOMÍA O SALUD? LA BIOÉTICA, LUZ EN LA PANDEMIA MUNDIAL DEL 2020

Gabriela Albertina Serrano Heredia¹
Beatriz Llamas Aréchiga²

Resumen

¿Qué debe predominar?, ¿economía o salud?, la bioética coordina ejercicios interdisciplinarios para reflexionar sobre un fenómeno y eventualmente sugerir posibles soluciones o guías de acción. Resulta auxiliar para orientar sobre las implicaciones de fenómenos tan dramáticos, donde surgen infinidad de situaciones dilemáticas, específicamente durante los últimos meses en el contexto de la pandemia del coronavirus.

Con base en la jerarquía de los tipos de bioética y los conocimientos de las guías internacionales, cada país tuvo que enfrentar qué hacer; después, los gobiernos de los distintos países tuvieron que instaurar políticas públicas y luego, al interior, en los hospitales, vinieron los mecanismos de triaje, los flujogramas y los comités hospitalarios de bioética, cuya tarea es *vigilar que las decisiones estén dentro de lo ético y lo legal*, buscando que la toma de decisiones no caiga en la ilegalidad, por el estado de shock que afecta a los responsables.

Cuando la bioética no está presente, se responde a las emergencias con decisiones basadas en sólo los conocimientos técnico-científicos que se

¹ Profesora investigadora adscrita a la Facultad de Derechos y Ciencias Sociales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Titular del área de derecho social. Miembro del Centro de Investigaciones Jurídicas y Sociales (CIJS) de la Facultad de adscripción. Perfil Prodep (SEP). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel I, SNI-Conacyt, México. gabyalbertina@hotmail.com / gabriela.serrano@umich.mx

² Profesora investigadora de la Universidad de Sonora. Doctorado en dirección y mercadotecnia por la UPAEP. Coordinadora del Programa de mercadotecnia, negocios y comercio internacionales. Responsable del “Centro Empresarial Universitario” del área de mercadotecnia y administración. Perfil deseable Prodep. Certificada en el estándar de competencias en la impartición de cursos de formación de capital humano de manera presencial grupal por el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (Conocer). Certificada en el área de administración por la Anfeca. Líder del Grupo disciplinar marketing y gestión administrativa para la competitividad e innovación.

tienen a la mano, omitiendo orientaciones éticas, jurídicas, sociales, económicas, ecológicas o biomédicas y biotecnológicas que obligan la necesaria unión interdisciplinaria, enfocada a encontrar una solución en su conjunto, viable y responsable para todos. Todo esto con la intención de que el desarrollo tecno-científico y la sustentabilidad eco-humana se preserve dentro de un marco ético-legal.

El caso de la pandemia del SARS-CoV2 y Covid-19 sucediéndose en este año 2020, conforme la situación se tornó más agobiante, cada país entendió que primero la salud y, en segundo plano, aunque no menos importante, la economía, puesto que en coyunturas tan complejas como las actuales, ¿cómo salvar a una o a la otra?

Palabras clave: bioética, economía, salud, interdisciplinariedad.

Abstract

What should predominate? Economics or health? Bioethics coordinates interdisciplinary exercises to reflect on a phenomenon and eventually suggest possible solutions or guidelines for action. It is helpful in providing guidance on the implications of such dramatic phenomena, where countless dilemmatic situations arise, specifically in recent months in the context of the coronavirus pandemic.

Based on the hierarchy of types of bioethics and the knowledge of international guides, each country had to face what to do; Later, the governments of the different countries had to establish public policies and later, in the interior, in the hospitals, came triage mechanisms, flow charts and hospital bioethics committees, whose task is to monitor that decisions are within the ethical and the legal, seeking that decision-making does not fall into illegality, due to the state of shock that affects those responsible.

When bioethics is not present, emergencies are responded to with decisions based only on the technical-scientific knowledge at hand, omitting ethical, legal, social, economic, ecological or biomedical and biotechnological guidelines that require the necessary interdisciplinary union, focused on finding a solution as a whole, viable and responsible for all. All this with the intention that techno-scientific development and eco-human sustainability be preserved within an ethical-legal framework.

The case of the SARS-CoV2 and Covid-19 pandemic happening in this year 2020, as the situation became more oppressive, each country understood that health first and, second, although not less important, the economy, since In situations as complex as the current ones, how to save one or the other?

Keywords: bioethics, economics, health, interdisciplinarity.

Introducción

Antecedentes

Si bien la enfermedad siempre ha formado parte de la experiencia humana, una combinación de tendencias mundiales, que incluye en la ecuación la *inseguridad* y fenómenos meteorológicos extremos, ha incrementado el riesgo. La enfermedad se encuentra a sus anchas en el desorden y aprovecha la situación: los brotes han ido en aumento en las últimas décadas.

Nos enfrentamos a la amenaza muy real de una pandemia fulminante, sumamente mortífera, provocada por un patógeno respiratorio que podría matar de 50 a 80 millones de personas y liquidar casi el 5% de la economía mundial. Pandemia mundial de escala que está resultando una catástrofe y desencadenando caos, inestabilidad e inseguridad generalizadas. *El mundo no está preparado.*

Los brotes afectan más intensamente a las comunidades con menos recursos, dada su falta de acceso a los servicios de salud básicos, agua limpia y saneamiento; ello agrava la propagación de cualquier patógeno infeccioso. Los factores amplificadores de las enfermedades, como el crecimiento demográfico y las consiguientes tensiones sobre el medio ambiente, el cambio climático, la densa urbanización, los incrementos exponenciales de los viajes internacionales y la migración, ya sea forzada o voluntaria, incrementan el riesgo para todas las personas, en todas partes.

Invertir en la preparación ante las emergencias sanitarias mejorará los resultados sanitarios, generará confianza en la comunidad y reducirá la pobreza, y contribuirá también a los esfuerzos por alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas; lo señalaba ya desde el año 2019 el Informe Anual sobre preparación mundial para las emergencias sanitarias, desarrollado por la Junta de Vigilancia Mundial (GPMB, 2019), Junta cofundada en mayo de 2018 por el Grupo del Banco Mundial y la Organización Mundial de la Salud, parte de la labor del Equipo de Tareas sobre las Crisis Sanitarias Mundiales y del Grupo de Alto Nivel sobre la Respuesta Mundial a las Crisis Sanitarias, establecidos por el secretario General de las Naciones Unidas a raíz de la epidemia de ébola de 2014-2016, junta integrada por 15 miembros, participan dirigentes políticos, jefes de organismos y expertos, bajo la batuta conjunta de la Dra. Gro Harlem Brundtland, antigua Primera Ministra de Noruega y antigua Directora General de la Organización Mundial de la Salud y el Sr. Elhadj As Sy, Secretario General de la Federación Internacional de Sociedades de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja.

Los miembros participan en la Junta a título personal con objetivos claros como:

- Evaluar la capacidad del mundo para protegerse de las emergencias sanitarias.
- Determinar deficiencias críticas en la preparación desde múltiples perspectivas.
- Promover las actividades de preparación con los dirigentes e instancias decisorias nacionales e internacionales.

La investigación se dirige a presentar bases teóricas sobre la situación real que acontece con la Pandemia de SARS-CoV2, la importancia de la bioética en esas condiciones y lo prioritario que debe ser la salud como punto favorable al ser humano, sin la disociación de la economía.

Fundamentación teórica

Economía en tiempos de pandemia

El tema de la pandemia está en todas partes, así como las narrativas sobre las respuestas, por ejemplo, si los gobiernos están haciendo un buen trabajo o no. Muchos países han implementado políticas para quedarse en casa o cuarentenas. Eso es una causa real que afecta a la economía.

El mundo sufre cada vez más brotes de enfermedades infecciosas. Entre 2011 y 2018, la Organización Mundial de la Salud (OMS), realizó un seguimiento de 1483 brotes epidémicos en 172 países (OMS, 2019). Enfermedades potencialmente epidémicas como la gripe, el síndrome respiratorio agudo severo (SARS), el síndrome respiratorio de Oriente Medio (MERS), el ébola, el zika, la peste o la fiebre amarilla, entre otras, presagian una nueva era marcada por una mayor frecuencia en la aparición de brotes de consecuencias nefastas y propagación potencialmente rápida, cada vez más difíciles de gestionar.

Como lo señala la Junta de Vigilancia Mundial (GPMB, 2019), los pobres son quienes más sufren, los países que no cuentan con sistemas básicos de atención primaria de salud, servicios sanitarios públicos, infraestructuras sanitarias y mecanismos de control de las infecciones, afrontan las peores consecuencias en términos de muertes, desplazamientos y devastación económica.

Los brotes epidemiológicos suponen un trastorno para el conjunto del sistema de salud y reducen el acceso a los servicios sanitarios con relación a todas las enfermedades y afecciones, con el consiguiente aumento de la mortalidad y agravamiento de la recesión económica.

Los efectos negativos son especialmente profundos en entornos frágiles y vulnerables, donde la pobreza, la mala gobernanza, los sistemas de salud deficientes, la falta de confianza en los servicios de salud, determinados aspectos culturales y religiosos, y, en ocasiones, los conflictos armados en

curso complican enormemente la preparación y la respuesta ante los brotes epidémicos.

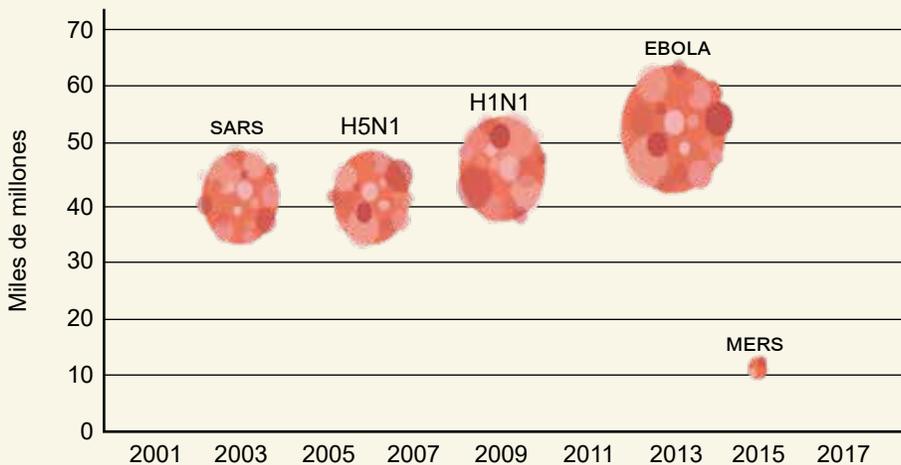
Lo presagiado se está viviendo, escuelas cerradas, clases en línea, padres trabajando desde casa sin ninguna ayuda con el cuidado de los niños y con futuros inciertos. En estos momentos, gran parte del tiempo personal que solía ser parte de nuestras rutinas diarias (viajes diarios al trabajo, pasar tiempo solo en casa, ir a la tienda) no está disponible, son tiempos difíciles.

Todas las economías son vulnerables

Además de la pérdida de vidas, las epidemias y pandemias tienen efectos devastadores sobre las economías, ejemplo resultan las pérdidas estimadas de algunos eventos pasados, como:

- Más de US\$40,000 millones en productividad como resultado de la epidemia de SARS de 2003 (LEE, 2019).
- US\$53,000 millones derivados de los efectos económicos y sociales del brote del ébola de 2014-2016 en África occidental (FAN, *et al.*, 2015).
- Entre US\$45,000 y US\$55,000 millones debido a la pandemia de gripe por H1N1 de 2009 (Resolve to Save Lives, 2015), como lo muestra la figura 1:

FIGURA 1. COSTOS ESTIMADOS DE DIVERSAS EPIDEMIAS O PANDEMIAS, EN MILES DE MILLONES DE US\$ (2001-2017)



Fuente: Adaptada de ResolvetoSaveLives.org, 2015.

El Banco Mundial estima que una pandemia de gripe mundial de una escala y virulencia parecidas a la que tuvo lugar en 1918, supondría un costo de US\$3 billones para la economía moderna, o lo que es lo mismo, 4.8% del PIB.

Además de la pérdida de vidas, las epidemias y pandemias tienen efectos devastadores sobre las economías. Las epidemias y las pandemias suponen un trastorno para el comercio y el turismo, dos de los principales motores de la economía mundial, toda vez que el mundo se encuentra cada vez más interconectado en lo que se refiere a las cadenas de valor y a los desplazamientos poblacionales, no sólo en el caso de los países ricos, toda vez que aún en los países en desarrollo son las actividades comerciales las que proporcionan o permiten su desarrollo.

En una condición de epidemia o de pandemia, los países se ven afectados en el desarrollo y evolución de sus economías, experimentan bajas considerables: en descenso el número de turistas, menos empleos, el porcentaje de trabajadores asalariados pierden su empleo, como consecuencia, menos ingresos gubernamentales lo que genera descenso en el PIB, equivalente a suprimir años de desarrollo en los países afectados.

Sumado a lo anterior, se sucede la quiebra de la confianza pública; la confianza en las instituciones se está erosionando, los gobiernos, los científicos, los medios de comunicación, la salud pública, los sistemas sanitarios y los profesionales de la salud de muchos países se enfrentan a una quiebra de la confianza; lo que amenaza su capacidad para actuar de forma eficaz.

La situación se ve exacerbada por la posibilidad de que se difundan de forma rápida y generalizada, a través de las redes sociales, informaciones erróneas que puedan entorpecer el control de las enfermedades, así los sistemas de salud ya resultaban insuficientes para resolver los problemas de la Salud Cotidiana, mucho menos estaban preparados para enfrentar una situación de desastre.

Desde que comenzó la pandemia, hay diversos escenarios y puntos de vista, análisis, cuestionarios, escenarios de qué va a pasar, como se va a comportar el virus en determinado país, lo que es dependiendo de sus condiciones económicas, poblacionales y las de salud que ha tomado cada gobierno.

Previo a la pandemia, a nivel global y en los países, los sistemas de salud no estaban preparados para enfrentar un evento biológico catastrófico, causado por la propagación de un patógeno nuevo o emergente o por la liberación deliberada o accidental de un organismo o agente peligroso o manipulado.

Las tasas de morbilidad y mortalidad son altas en algunos países, incluso en el contexto internacional, y están relacionadas en gran medida a la saturación de los hospitales, las competencias y el número de recursos humanos para un adecuado manejo de las complicaciones, el porcentaje de casos que se están identificando oportunamente, los recursos necesarios disponibles y de la organización social para evitar el contagio.

Los países y sus sistemas de salud, adicionalmente, tendrán que enfrentar otras contingencias colaterales a los efectos de la pandemia, a las consecuencias de la falta de disponibilidad de agua segura y alimentos, al hacinamiento, a la falta de empleo, a la violencia, a la depresión, a la ansiedad, a las enfermedades estacionales, y otros problemas que pondrán más presión a la capacidad de respuesta sanitaria.

A partir de sus condiciones políticas, económicas, sociales y geográficas, México tomó una decisión: *no cerrar fronteras, no aplicar pruebas de manera masiva*; determinó arrancar, en su parte inicial, con el modelo centinela, después con los casos positivos para finalmente dar paso al seguimiento regional, planteándose que a partir del mes de julio 2020 el país estaría en condiciones de regresar a una nueva normalidad, lo que refleja que la proyección de la pandemia no funcionó, pese a que las autoridades gubernamentales señalaban el “quédate en casa”, no se ha podido frenar el crecimiento de las curvas, los casos de contagios y defunciones se siguen generando. En resumen, como sociedad no hemos sido disciplinados y obliga hacer una autocrítica como sociedad y como población mexicana.

Pero, ¿qué consecuencias genera el no tener la pandemia domada ni la curva aplanada?

El economista Cristian Morales Fuhrmann, representante de México para la Organización Panamericana de la Salud (ONU-México, 2020), organismo internacional que advirtió, desde el mes de julio de 2020, que se debe reconocer que las acciones tomadas por las autoridades federales en México han evitado que se tenga una saturación de los hospitales, pero al incrementarse la movilidad de la población en las entidades federativas, generaría graves consecuencias en la salud y para el sistema de salud, donde las consecuencias inmediatas son de salud: más personas enfermas, más personas que fallecen; después las consecuencias sociales y económicas que se sienten en la población.

Así, también se advirtió que quienes pagarán más alto el precio de la pandemia serán las comunidades rurales, las comunidades más pobres, carentes de hospitales; debido a su condición de vulnerabilidad económica y debido a esta condición, hay más movilidad poblacional y menos infraestructura de atención hospitalaria, menos capacidad de hospitales que tengan atención y diagnóstico inmediato para las personas, hay, sobre todo, un número muy importante de personas mayores enfermas con padecimientos crónico degenerativos, escenarios que plantean una condición difícil para las comunidades, generando consecuencias devastadoras económicamente.

Así, entonces, el Covid-19 ha venido a confirmar los vaticinios de la *incapacidad de la estructuración actual de los modelos de salud* y las redes sociales que deben sustentarlo para encarar un evento de este tipo, afirmó Acosta Sariego.

El doctor Acosta Sariego citó el estudio publicado en octubre pasado por la Universidad John Hopkins en el que se presentó el “Índice Global sobre Seguridad de los Sistemas Sanitarios”, que analiza la capacidad de los países para responder a una emergencia de salud y afirma que ninguno está preparado para enfrentar una epidemia o pandemia y que todos tienen brechas importantes por cubrir (Acosta Sariego, 2020). La seguridad nacional en materia de salud es básicamente débil en todo el mundo, es la principal conclusión del documento.

El índice muestra que Estados Unidos es el país con mayor capacidad para cuidar la salud de sus ciudadanos y afrontar un acontecimiento sorpresivo de grandes proporciones; sin embargo, agrega que pese a esta capacidad no tiene la preparación que hace falta para hacerlo. Actualmente es el país más golpeado por la pandemia con cifras que rebasan los 1.5 millones de infectados y 90,000 decesos.

Es una realidad que el modelo económico y social que se impuso después del fin de la guerra fría y su aplicación estricta de los preceptos neoliberales, fueron *desmontando los sistemas de atención social*, dentro de ellos los sistemas de salud, incluso los que habían alcanzado las sociedades industriales. Los sistemas de salud ya resultaban insuficientes para resolver los problemas de la salud cotidiana, mucho menos estaban preparados para enfrentar una situación de desastre que, en cualquier caso, rebasa el terreno sanitario. Tiene que haber una previsión sobre lo que puede hacer una sociedad ante una situación de desastre.

Acosta Sariego se refirió al caso de España, que llegó a tener uno de los mejores sistemas de salud del mundo, pero que desmontó a partir de la década de los 90 y que se vio *incapacitado para enfrentar la pandemia en un primer momento*.

América Latina, por su parte, al seguir un modelo neoliberal, privatizó un modelo de salud empresarial cuyo *negocio es la enfermedad y no la salud*, privilegió la atención privada y descuidó las medidas de prevención, razón por la que los expertos afirman que los próximos dos años transcurrirán a tropezones. Conforme más gente inmune regrese a trabajar, más se recuperará la economía; el virus se puede mantener bajo control, pero sólo con recursos amplificadas (McNeil, 2020), así lo propuso también Resolve to Save Lives, un grupo de apoyo a la salud pública dirigido por Thomas R. Frieden, exdirector de los CDC, quien publicó una serie de criterios detallados y estrictos sobre cuándo puede reabrirse la economía y cuándo debe permanecer cerrada (Resolve to Save Lives, 2020), como lo muestra la tabla 1 (las medidas de distancia física Covid-19 se pueden relajar cuando todos los criterios se cumplan):

TABLA 1. CRITERIOS PARA CUÁNDO Y CÓMO REABRIR DESPUÉS DE COVID-19

Epidemiología	Cuidado de la salud	Salud pública
Disminución de casos en el contexto de aumento prueba (o prueba estable con positividad decreciente) durante al menos 14 días	Habilidad, incluida la dotación de personal para duplicar el número de pacientes tratados en unidades de cuidados intensivos del censo actual	Todos los casos entrevistados para la provocación de contacto
Números decrecientes y proporciones de casos no vinculado a un caso fuente (objetivo menos de tres desvinculado casos por periodo de dos semanas)	Habilidad, incluida la dotación de personal para filtrar números grandes de pacientes sintomáticos de forma segura (por ejemplo, al aire libre carpas, conduzca a través)	Contactos obtenidos para, al menos, el 90% de los casos 100% de sintomáticos contactos y otros con síntomas se someten prueba dentro de las 12 horas de identificación de síntomas
Disminución constante de ILI en vigilancia sindrómica durante al menos 14 días	EPI suficiente para todos los trabajadores de la salud, incluso si los casos se duplican	Suficiente desinfectante de manos para colocar en la entrada y estratégicamente colocado en edificios, incluyendo lugares de trabajo
Disminución de muertes por al menos 14 días	Máscaras faciales suficientes para proporcionar a todos los pacientes buscando atención, incluso si los casos se duplican	Instalaciones designadas para no hospitalizados infectados por Covid, gente que no se puede cuidar de forma segura en casa (por ejemplo, por limitaciones de espacio, personas sin hogar, médicamente, hogar vulnerable, miembros, o de otra manera)
Disminución de la salud, infecciones de trabajadores sanitarios tal que las infecciones ahora son raros	Más descargas que admisiones por Covid-19	Demostrado capacidad de transmitir distanciamiento físico, recomendaciones que cambian el comportamiento en la mayoría de los residentes



→ Continúa (Tabla...)

Epidemiología	Cuidado de la salud	Salud pública
	<p>Asegurar al menos una línea de base, capacidad en general, servicios de salud, incluidos a través de la expansión de telemedicina para Covid19 y atención habitual</p> <p>Centros de salud hacer cumplir las políticas y rediseñar para minimizar posibilidad de exposición en triaje y todo, otros lugares</p>	

Fuente: Elaboración propia.

Una vez que se cumplan los criterios flexibles, las siguientes acciones puede suceder con el tiempo para reabrir:

Acción	Reapertura inicial sólo si todos los criterios arriba conocidos	4-8 semanas después, si no es significativo el aumento de casos y criterios Permanecer cumplido	8-16 semanas después, si no es significativo el aumento de casos y criterios Permanecer cumplido
Lavarse las manos con frecuencia	Continuar	Continuar	Continuar
Cubra la tos	Continuar	Continuar	Continuar
No salgas si estás enfermo	Continuar	Continuar	Continuar
Mascarilla si salen enfermos	Continuar	Continuar	Continuar
Limpieza de superficies y objetos	Continuar	Continuar	Continuar
Ventilación mejorada	Continuar	Continuar	Continuar
Aislamiento de casos	Continuar	Continuar	Continuar
Cuarentena de contactos de casos	Continuar	Continuar	Continuar
Distancia física a seis pies cuando posible evite el hacinamiento	Continuar	Pausar físico, distanciamiento	Pausar físico, distanciamiento

→

→ Continúa (Tabla...)

Acción	Reapertura inicial sólo si todos los criterios arriba conocidos	4-8 semanas después, si no es significativo el aumento de casos y criterios Permanecer cumplido	8-16 semanas después, si no es significativo el aumento de casos y criterios Permanecer cumplido
Detener las visitas a hogares de ancianos, hospitales, instalaciones congregadas	Continuar	Continuar	Continuar
Prohibir todas las reuniones, incluidas las religiosas (más de 10, 50 personas)	Continuar-10	50	Permitir todas las reuniones
Cierres de restaurantes	Reabrir con físico* distanciamiento	Reabrir	Reabrir
Cierres de bares	Continuar	Reabrir con físico distanciamiento*	Reabrir
Cierres de comerciales generales	Reapertura parcial*	Reabrir	Reabrir
Negocios en situaciones especiales, cierres**	Reapertura parcial*	Reabrir	Reabrir
Cierres de educación postsecundaria	Reapertura parcial*	Considerere reabrir	Reabrir
Cierres en persona de K-12	Reapertura parcial*	Reabrir*	Reabrir
Cierres de guarderías	Reabrir*	Reabrir*	Reabrir
Cuarentena de viajeros de áreas de alta prevalencia Continuar, informado por datos	Continuar, informado por datos sobre la propagación	Continuar, informado por datos sobre la propagación	Continuar, informado por datos sobre la propagación

Fuente: Adaptada de Resolve to Save Lives, abril 2020.

Esta enfermedad es muy contagiosa, se propaga a una velocidad increíble y termina sobrepasando la capacidad de los hospitales, el problema es que los hospitales no son capaces de dar el tratamiento apropiado y algunas personas mueren porque no reciben el tratamiento que necesitan, entonces las cuarentenas y las medidas de contención tratan de disminuir la velocidad de contagio para que el número de personas que llega a los hospitales se disperse en el tiempo. Esa es la conexión entre el shock médico y el shock económico.

Algunos empresarios, políticos y otros líderes de opinión argumentan que es necesario levantar las cuarentenas para proteger la economía porque si el sistema económico queda profundamente dañado, la mayor parte de la población terminará pagando el costo de no tener trabajo y los países terminarán en la bancarrota.

No hay una disyuntiva entre salvar vidas y salvar la economía. En opinión de Richard Baldwin, tienes que cerrar la economía para disminuir el

contagio, pero al mismo tiempo necesitas una política económica para asegurar que estás protegiendo la economía para cuando todo esto pase y las personas vuelvan a sus trabajos (Baldwin, 2020).

SARS-CoV2 y Covid-19

El 31 de diciembre de 2019, la OMS comunicó internacionalmente haber recibido la notificación de un conglomerado de casos de un síndrome respiratorio agudo de etiología desconocida identificados en Wuhan, provincia de Hubei, China.

El primer caso de Covid-19 fue reportado en China el 30 de enero del 2020, desde ese día hasta fines del mes de abril del 2020, se han reportado más de 3.2 millones de casos y 230 mil fallecidos a nivel mundial (GHS Index, 2019).

La epidemia, que se inició probablemente en un mercado de China, se trasladó rápidamente alrededor del mundo, principalmente en aviones, siendo la conectividad global la vía de su propagación.

La pandemia, que sigue a una larga lista de epidemias y pandemias a lo largo de la historia (peste, viruela, malaria, tuberculosis, cólera, influenza, VIH, etcétera), tiene la peculiaridad de haber confinado al mundo y puesto en entredicho la capacidad de los países para protegerse frente a las enfermedades y sus consecuencias.

El nuevo virus, primero llamado 2019-nCoV y luego rebautizado con el nombre SARS-CoV2 (el virus) y Covid-19 (la enfermedad), pertenece a la familia de los coronavirus. El medio principal de transmisión es por vía aérea, a través de pequeñas gotas que se producen cuando una persona infectada tose o estornuda; también se transmite al tocarse ojos, nariz o boca luego de tocar superficies contaminadas. Por eso es importante mantenerse a más de un metro de distancia de una persona que se encuentre enferma (OPS/OMS, 2020).

Pero, ¿qué son los coronavirus? Esta familia de virus se caracteriza por tener picos o espigas en forma de corona en su superficie, de ahí que se les llame coronavirus. Son comunes en diferentes especies de animales, incluidos camellos, gatos y murciélagos. Los coronavirus humanos son comunes en todo el mundo, fueron identificados por primera vez a mediados de la década de los 60.

En raras ocasiones, los coronavirus que infectan a los animales pueden evolucionar e infectar a humanos, como el Covid-19 (SARS-CoV-2) identificado por primera vez en China, en diciembre de 2019 (INSP, 2020).

Se han identificado siete coronavirus que pueden infectar a las personas. Los tipos 229E (alfa coronavirus), NL63 (alfa coronavirus), OC43 (beta coronavirus) y HKU1 (beta coronavirus), comúnmente causan enfermedades respiratorias leves a moderadas, mientras que los coronavirus MERS-CoV (coronavirus del síndrome respiratorio del medio oriente) y SARS-CoV (coronavirus del síndrome respiratorio agudo severo), con frecuencia causan enfermedades graves.

En raras ocasiones, los coronavirus que infectan a los animales pueden evolucionar e infectar a humanos; ejemplos recientes de esto incluyen SARS-CoV, MERS-CoV y SARS-CoV-2, causante de la enfermedad Covid-19 (CDC, 2020).

Se ha determinado que el Covid-19 se transmite principalmente por gotas y aerosoles al hablar, cantar, gritar, toser y estornudar, sobre todo en espacios cerrados, de ahí que la pandemia mundial que ahora se vive, ha sido un evento muy rápido: los primeros casos diagnosticados sucedieron en el mes de diciembre de 2019; el conocimiento de la estructura genética del virus se conoce hasta el mes de enero del 2020 y la transmisión autóctona en 182 países para mediados del mes de abril del 2020.

Así lo demuestran las estadísticas de progresión de la pandemia, a nivel mundial que refiere la tabla 2:

TABLA 2. PROGRESIÓN DE LA PANDEMIA COVID-19 A NIVEL MUNDIAL POR SEMANAS (CALENDARIO 2020)

Tiempo transcurrido	Fecha	Núm. de casos acumulados	Incremento	Núm. de fallecidos acumulados	Incremento	Porcentaje de fallecidos/ Casos confirmados
Inicio	30/12/2020	27	0	0	0	0
1a. semana	6/01/2020	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
2a. semana	13/01/2020	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
3a. semana	20/01/2020	282	0.00	6	0.00	2.1%
4a. semana	27/01/2020	2,798	9.92	80	13.33	2.9%
5a. semana	3/02/2020	17,391	6.22	362	4.53	2.1%
6a. semana	10/02/2020	40,554	2.33	910	2.51	2.2%
7a. semana	17/02/2020	71,429	1.76	1,775	1.95	2.5%
8a. semana	24/02/2020	81,109	1.14	2,762	1.56	3.4%
9a. semana	2/03/2020	88,948	1.10	3,043	1.10	3.4%
10a. semana	9/03/2020	109,577	1.23	3,809	1.25	3.5%
11a. semana	16/03/2020	167,515	1.53	6,606	1.73	3.9%
12a. semana	23/03/2020	332,930	1.99	14,509	2.20	4.4%
13a. semana	30/03/2020	693,282	2.08	33,106	2.28	4.8%
14a. semana	6/04/2020	1'210,956	1.75	67,594	2.04	5.6%
15a. semana	13/04/2020	1'997,860	1.65	126,599	1.87	6.3%
16a. semana	20/04/2020	2'314,621	1.16	157,847	1.25	6.8%
17a. semana	27/04/2020	3'029,709	1.31	209,242	1.33	6.9%

N.D. (datos oficiales no disponibles).

Fuente: Reporte situacional. Enfermedad por Coronavirus 2019 (Covid-19) Novel, C.P.E.R.E., 2020. The epidemiological characteristics of an outbreak of 2019 novel coronavirus diseases (Covid-19) in China. Zhonghua liu xing bing xue za zhi = Zhonghua liuxingbingxue zazhi, 41(2), p. 145.

Según la OMS, el periodo de incubación (entre la infección y la aparición de síntomas) está entre uno y 14 días, aunque la mayoría los desarrolla entre cinco y siete días. El nuevo coronavirus se puede transmitir antes de la aparición de síntomas (presintomáticos), o incluso si la persona no presenta síntomas (asintomáticos). Esto dificulta considerablemente las medidas de contención de la pandemia (Sarukhan, 2020), que genera afectaciones económicas severas.

El brote de Covid-19 se manifestó antes de las vacaciones anuales del Año Nuevo Lunar de China, que es la fiesta más grande e importante del año, en donde se espera que las personas regresen a sus hogares familiares, ocasionando varios miles de viajes de residentes y visitantes en aviones, trenes y autobuses. China se centró en las tácticas tradicionales de respuesta a brotes de salud pública: aislamiento, cuarentena, distanciamiento social y contención comunitaria. Numerosas reuniones fueron canceladas, incluidas todas las celebraciones del Año Nuevo Lunar. El tráfico en Wuhan y en ciudades de todo Hubei fue restringido (Zunyou, 2019).

En epidemias de rápido movimiento, como la acontecida con el Covid-19, se evidencia que muchas más víctimas ingresan en los hospitales o mueren en sus hogares de lo que el sistema de salud puede detectar, evaluar y tratar. Al mismo tiempo, los enfermos leves o asintomáticos nunca se hacen la prueba, por lo que se desconoce realmente la incidencia de la enfermedad. Esos dos factores distorsionan la verdadera tasa de mortalidad. Si no se sabe cuántas personas están infectadas, no se sabe qué tan mortal ni letal es el virus (G. McNeil, 2020). En febrero se concluyó que sólo 1% de los casos en Wuhan eran asintomáticos; sin embargo, nuevos estudios advierten que el 60% pudo haberse infectado.

De acuerdo con los reportes de los países a nivel global, los hospitales de varias ciudades llegaron al borde de la saturación y colapso. Funcionarios tanto en Wuhan como en Nueva York tuvieron que revisar sus recuentos de muertes cuando se dieron cuenta de que muchas personas habían muerto en casa con derrames cerebrales, ataques cardíacos u otras causas, o porque las ambulancias nunca fueron por ellos.

La pandemia de Covid-19 se expandió en cuatro meses, de la ciudad de Wuhan a 195 territorios a nivel mundial. Al tratarse de un nuevo agente etiológico, se desconocía el comportamiento y el probable impacto sobre la salud individual y colectiva. La respuesta de los países pasó desde posiciones de minimización a severas medidas restrictivas en términos de movilidad, declarándose el estado de emergencia en casi todos los países del mundo. La diferencia entre los resultados obtenidos en términos de morbilidad y mortalidad no sólo ha sido mediada por las diferencias poblacionales, sociales, económicas, políticas; sino, además, por las diferencias entre los sistemas de salud y su capacidad para identificar y atender a los pacientes con Covid-19.

Bioética

Desde 1970, Van Rensselaer Potter, doctor en bioquímica y oncólogo, planteó la necesidad de la disciplina de la bioética. Preocupado porque la ciencia tenga un sentido ético para que verdaderamente pueda ayudar al hombre, en enero de 1971 publicó un libro donde hablaba de la “*Bioética: Puente hacia el futuro*”, señalando: hay dos culturas: ciencias y humanidades (fruto de la división filosófica positivista) que parecen incapaces de hablarse una a la otra, y si ésta es parte de la razón de que el futuro de la humanidad sea incierto, entonces posiblemente podríamos construir un “puente hacia el futuro” construyendo la disciplina de la bioética como un puente entre las dos culturas. [...] Los valores éticos no pueden ser separados de los hechos biológicos.

Para Potter, el conocimiento científico debe tomar al conocimiento humanístico como una luz, como una guía para mejorar la calidad de vida humana y la supervivencia humana, donde el hombre no sea víctima de la misma ciencia exacta.

En otra perspectiva bioética, Ramón Lucas Lucas establece que la bioética debe tener un sólido conocimiento filosófico en el ámbito de lo humano y de lo ético y la conceptualiza como la ciencia que regula la conducta humana en el campo de la vida y de la salud, a la luz de valores y principios morales y racionales, es decir, la bioética es racional, universal e interdisciplinar y humana en cuanto hace de la dignidad personal su valor fundamental (Lucas, 2001).

Su conceptualización de ciencia parte del fundamento de la filosofía clásica Aristotélica, entendida la ciencia como conocimiento cierto de las cosas por sus causas, entonces, en la medida que la ciencia vaya demostrando las causas de las cosas, se va justificando como ciencia.

Su objeto de estudio en el campo de la bioética es la conducta humana en el campo de la vida y de la salud a la luz de valores y principios morales y racionales; entonces, a la luz de un problema en el campo de la vida y de la salud, se tiene que hacer una reflexión racional para llegar a una valoración sobre el problema con un sentido de vida humana.

Consecuentemente, la bioética es fundamental para argumentar racionalmente cómo los valores y principios morales ayudan a juzgar una problemática en el campo de la vida y de las ciencias de la salud, con reflexiones y argumentos racionales separados de creencias religiosas. Lucas Lucas apela a la universalidad de la razón para llevar a cabo la argumentación en el campo de la bioética.

La bioética es interdisciplinar, básicamente (no únicamente) porque intervienen tres disciplinas en ella: las disciplinas ligadas a la medicina, los elementos filosóficos, de filosofía del hombre, éticos y los elementos del derecho o jurídicos, donde el fundamento primordial es el aspecto de filosofía

de la moral. Insiste que *la bioética es humana en cuanto que hace de la dignidad personal su valor fundamental*. No debe perderse de vista la dignidad personal (Lucas, 1989).

Lo anterior concuerda con la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948, con la trilogía persona-dignidad intrínseca-posee derechos humanos. En la mirada de la bioética, la persona es un sujeto individual, racional, singular e irremplazable, con voluntad libre; buscando explicar el “ser persona”, no cosa, alguien que no tiene precio, no puede ser utilizado, con carácter singular e irremplazable, cada persona es única y es un hecho concreto.

En el campo de la medicina, cada paciente es una *persona* con una problemática única para él, existen pacientes con problemas de enfermedad similares, pero cada paciente lo vive de manera distinta; en bioética, aunque sea un problema en general, ese problema afecta a esa persona en concreto de manera única, la persona no debe ser tratada como cosa, no es sujeto de precio o intercambio, el cuerpo de la persona es algo muy importante y sin cuerpo la persona no puede existir, donde toda lesión corporal es una lesión a la persona.

En ese sentido, el estado no se puede desentender de la atención de salud a la población, ni debe verlo como una cuestión de asistencia sólo a las clases desfavorecidas, razón por la que en condiciones vigentes de pandemia, cada país ha entendido que primero es cuidar la salud y después se podrá ver y resolver qué hacer con la economía, razón que permite a la bioética se vuelva el faro en medio de la tormenta de los que están en las trincheras contra el coronavirus, recordando que la bioética tiene un parámetro “ciencia con conciencia”, con sentido de responsabilidad.

La bioética es una disciplina muy joven e ignorada por los gobiernos; comenzó a establecerse en la década de los 70 y apenas, a partir del año 2000, ganó terreno como una disciplina más pública.

La pandemia del coronavirus llegó en un momento en el que millones de médicos, a nivel mundial, aún no están educados en bioética, debido a la juventud de esta disciplina, son muy pocos en el mundo y todavía no hay un peso social-político para ser escuchados al 100% (Netza, 2020), manifestaciones claras que recuerdan claramente que la bioética es una disciplina científico-humanística que abreva de las ciencias naturales y sociales. En el concepto de ciencia se tipifican certezas, y al entrar el aspecto humanístico, no es demostrable con el método científico, no es subjetiva porque también se nutre de las ciencias de la vida y ahí entra el método científico más crudo, pero busca, finalmente, como intención, que el desarrollo tecno-científico y la sustentabilidad eco-humana se preserve dentro de un marco ético-legal.

Toda vez que en el marco de la pandemia, la bioética observa el estado de necesidad, conjugando lo ético más que la ley para determinar no

exigibilidad de más allá de lo que se puede hacer, tanto en la *macrobioética*, dictada por organismos internacionales como la OMS o la Organización de Naciones Unidas (ONU), la *mesobioética*, delineada por las autoridades nacionales y la *microbioética*, que prima, por ejemplo, en los hospitales y en los comités hospitalarios de bioética, encargados de vigilar que las decisiones estén dentro de lo ético y lo legal.

Metodología

Se utilizó la investigación documental como forma idónea de adquisición de información y el diseño metodológico que se utilizó en este estudio fue cualitativo, no experimental y de tipo descriptivo buscando conducir a una reflexión

Conclusiones y recomendaciones

Los países, frente a la evolución de la pandemia y sus consecuencias, tendrán que desarrollar estrategias encaminadas a contener la curva de crecimiento, posterior o concomitantemente a las medidas de contención iniciales. Se requiere una rápida planificación y organización territorial, movilización de recursos y capacidades.

Monitorizar las intervenciones y la respuesta de cada país será necesario con la finalidad de identificar semejanzas, fortalezas y debilidades, que permitan luego promover intercambios de experiencias y desarrollos tecnológicos entre los países afectados.

Buscar el mínimo costo económico y social que permitan aplanar, no eliminar, la curva de contagios, con ética, con una oferta de atención médica adecuada (combinando instrumentos de control de contagios) *ex-ante* (antes de saber si una persona está contagiada) y *ex-post* (aislando a las personas que efectivamente estén contagiadas y examinando a sus contactos cercanos recientes).

Objetivo perseguido: evitar muertes por falta de tratamiento adecuado, no evitar muertes a cualquier costo. Bienvenida una participación cooperativa de ambos enfoques (sanitarista y económico).

Actualmente se invita a la población a adquirir conciencia plena de lo que se está viviendo, sobre todo porque las preocupaciones sobre lo que depara el futuro se sienten tan inciertas. Ahora se sabe cómo controlar los riesgos de contagio: usando cubre boca; para los enfermos (caso positivo), usándolo ambas personas en un encuentro y evitando que ese encuentro a dos metros de distancia se suceda, no existe riesgo de contagio; medidas que al inicio de la pandemia fueron omisas y poco claras de las autoridades para la población y donde la población hizo caso omiso hasta sufrir el contagio, adquirir la enfermedad y vivir los padecimientos.

Una epidemia global requiere una respuesta global. La pandemia de Covid-19 ha evidenciado la necesidad de fortalecer los espacios multinacionales para articular una respuesta integral, compartiendo no sólo el conocimiento y la información, sino que permita la coordinación de los sistemas de toma de decisiones, la logística de suministros, las tecnologías, los recursos y se asuman medidas sanitarias y económicas globales.

Educar en responsabilidad social a la población, para salvaguardar las condiciones de higiene obligatorias buscando evitar contagios. El criterio sanitario no tiene por qué estar divorciado del criterio económico, no son antagónicos, por el contrario, bajo una interpretación razonable comparten múltiples aspectos en común.

La situación que se está viviendo es de extrema incertidumbre, no sabemos qué sucederá, cuánto durará o como serán las cosas cuando termine; sin embargo, una cosa que sí se sabe es que preocuparse por eso no cambiará el resultado; aprender a tolerar la incertidumbre es una gran parte de la construcción de habilidades saludables (Dr. Anderson, clínica del Child Mind Institute), por lo que las sugerencias generalizadas para evitar contagio, poder regresar a la nueva normalidad y evitar un colapso mayor del que se está padeciendo en la economía son: el uso correcto de cubre bocas, evitar lugares cerrados y concurridos, realizar frecuentemente higiene de manos.

¡No bajemos la guardia, el virus que ocasiona el Covid-19 llegó para quedarse!

Bibliografía

- Acosta Sariego, José Ramón. *La pandemia del coronavirus es la crónica de un evento anunciado*. Noticias ONU, 20 de mayo del 2020. Disponible en: <https://news.un.org/es/interview/2020/05/1474682>
- Baldwin, Richard. *Coronavirus. Qué es la “doble curva” y por qué es un “falso dilema” elegir entre salvar vidas o salvar la economía*, BBC News Mundo, 7 de abril del 2020. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-52158532>
- CDC Center for Disease Control and Prevention. Coronavirus. enero, 2020. Disponible en: <https://www.cdc.gov/coronavirus/index.html> y <https://www.insp.mx/nuevo-coronavirus-2019/que-es-nuevo-coronavirus.html>
- Fan V. Y., Jamison D. T. & Summers L. H. 2015. *El costo inclusivo del riesgo de influenza pandémica*. NBER Trabajo Pap Ser. 2015; 22137:24.
- Huber, C., Finelli, L. & Stevens, W. 2018. La carga económica y social del brote de ébola de 2014 en África occidental. *The Journal of Infectious Diseases* 2018;0000:S1–7. Disponible en: <https://academic.oup.com/jid/advance-article/doi/10.1093/infdis/jiy213/5129071>

- GHS Index Global Health Security Index. 2019 (NTI) Nuclear Threat Initiative and (JHU) the Johns Hopkins Center for Health Security, october, <https://www.ghsindex.org/wp-content/uploads/2020/04/2019-Global-Health-Security-Index.pdf>
- GPMB (Global Preparedness Monitoring Board). *Un mundo en peligro. Informe anual sobre preparación mundial para las emergencias sanitarias*, Septiembre, 2019. Disponible en: https://apps.who.int/gpmb/assets/annual_report/GPMB_Annual_Report_Spanish.pdf
- INSP. *Enfermedades por el Coronavirus (Covid-19)*, Gobierno de México, 26 agosto 2020. Disponible en: <https://www.insp.mx/infografias/enfermedad-coronavirus-covid-19.html>
- Lee Jong-Wha, McKibbin Warwick J. Estimación de los Costos Económicos Globales del SARS. In: Knobler S, Mahmoud A, Lemon S, Mack A, Sivitz L, Oberholtzer K, editores. *Aprendiendo del SARS: preparación para el próximo brote de enfermedad: resumen del taller*. Washington, D.C., Foro del Instituto de Medicina (EU) Sobre amenazas microbianas, 2004. Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK92473/>
- Lucas Lucas, Ramón. 1989. *El estatuto antropológico del embrión humano*, bio.etica blog, Hacerse Hombre, Disponible en: <https://www.bioeticaweb.com/el-estatuto-antropolagico-del-embriasn-humano-r-lucas/>
- . 2001. *Antropología y problemas bioéticos*, disponible en: <https://www.bioeticaweb.com/ramasn-lucas-lucas-antropologasa-y-problemas-bioacticos/>
- McNeil, Donald G. Jr. *The Coronavirus in America: The year ahead*. Publicado 18 abril 2020. Actualizado: 20 de abril 2020, 1:48 p.m. ET. *The New York Times*. Disponible en: <https://www.nytimes.com/2020/04/18/health/coronavirus-america-uture.html?referringSource=articleShare>
- . El coronavirus y el futuro que nos espera, *The New York Times*, 21 de abril de 2020, disponible en: <https://www.nytimes.com/es/2020/04/21/espanol/ciencia-y-tecnologia/coronavirus-futuro.html>
- Netza, Cruz. Jefa del Servicio de Bioética del Hospital Ángeles Puebla y fundadora del Observatorio Mexicano de Bioética. Cfr. *La bioética se vuelve el faro en medio de la tormenta de los que están en las trincheras contra el coronavirus*, 14 de mayo del 2020, disponible en: <https://news.un.org/es/interview/2020/05/1474332>
- OMS. Programa de Emergencias Sanitarias, julio de 2019.
- ONU-México. Entrevista a Cristian Morales, Representante de la OPS/OMS. COVID-19: *La mejor defensa es tener un sistema de salud universal*, 24 de marzo 2020. Disponible en: <https://coronavirus.onu.org.mx/covid-19-la-mejor-defensa-para-una-epidemia-de-este-tipo-es-tener-un-sistema-de-salud-universal-entrevista-a-cristian-morales-representante-de-la-ops-oms-en-mexico>

- OPS/OMS. 2020. *Monitoreo de la Respuesta de Países Sudamericanos frente a la Pandemia de Covid 19*, Programa Subregional para América del Sur OPS/OMS, mayo 2020. Disponible en: [file:///C:/Users/lenovo/Downloads/Informe_covid19_Paises_sudamericanos_010620%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/lenovo/Downloads/Informe_covid19_Paises_sudamericanos_010620%20(1).pdf)
- Resolve to Save Lives, 2015. *Una amenaza de enfermedad en cualquier lugar es una amenaza de enfermedad en todas partes: Resuelva salvar vidas*. Disponible en: https://www.resolvetosavelives.org/images/y_https://www.resolvetosavelives.org/images/resources/RTSL_Fact_Sheet_3_22_19.pdf
- . Abril 2020. Disponible en: https://preventepidemics.org/wp-content/uploads/2020/04/COV020_WhenHowLoosenFaucet_v4.pdf
- Sarukhan, Adelaida. *Un nuevo coronavirus, una nueva epidemia, muchas incógnitas*, Instituto de Salud Global de Barcelona. Actualización: 30 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.isglobal.org/coronavirus>
- Zunyou Wu; Jennifer M. McGoogan. *Characteristics of and Important Lessons from the Coronavirus Disease 2019 (Covid-19) Outbreak in China*. Summary of a Report of 72 314 Cases from the Chinese Center for Disease Control and Prevention. *JAMA*. 2020;323(13):1239-1242. doi:10.1001/jama.2020.2648. Disponible en: <https://jamanetwork.com/journals/jama/fullarticle/2762130>



CAPÍTULO 6

FACTORES COMPETITIVOS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE PASTO-COLOMBIA

Andrea Lorena Arteaga Flórez¹
Ivannia Lilet Mayag Chud²

Resumen

El comportamiento del sector construcción en el Departamento de Nariño, específicamente en la ciudad de Pasto, ha sido volátil en los últimos años; aun así, ha estado entre los sectores más representativos de la economía regional. Las fuertes interrelaciones de este sector con la economía agregada permiten que la edificación sea un hito clave como dinamizador del crecimiento regional a través de encadenamientos hacia atrás y hacia adelante.

Por lo tanto, esta investigación busca caracterizar la situación del sector de la construcción de vivienda en la ciudad de Pasto en aspectos competitivos. Se tiene en cuenta un paradigma cualitativo y un enfoque analítico descriptivo, es así que el tipo de investigación es descriptivo por cuanto la pregunta de investigación planteada apunta a conocer las características de esta industria.

Es así que este estudio se estructura, en primer lugar, en dar a conocer los aspectos preliminares a la investigación teniendo en cuenta referentes teóricos y metodológicos; en segundo, se caracteriza la industria de la construcción de vivienda realizando un análisis de sector mediante entrevistas a expertos; exponiendo finalmente las conclusiones y recomendaciones.

¹ Magister en administración de negocios (Escuela Superior de Economía y Administración de Empresas [ESEADE]). Docente investigadora de la maestría en administración (Universidad Mariana). Jefe GrupLAC grupo de investigación CONTAR. andrealafz@gmail.com, Colombia.

² Magister en tributación y política fiscal (Universidad de Medellín). Docente investigador (Universidad Mariana, Nariño, Colombia). Docente investigadora. Maestría en gerencia y asesoría tributaria (Universidad Mariana). imayag@umariana.edu.co

Palabras clave: fuerzas competitivas, mercado, construcción de vivienda.

Abstract

The behavior of the construction sector in the Department of Nariño, specifically in the city of Pasto, has been volatile in recent years; even so, it has been among the most representative sectors of the regional economy. The strong interrelationships of this sector with the aggregate economy allow building to be a key milestone as a catalyst for regional growth through backward and forward linkages.

Therefore, this research seeks to characterize the situation of the housing construction sector in the city of Pasto in competitive aspects. A qualitative paradigm and a descriptive analytical approach are taken into account, so the type of research is descriptive inasmuch as the research question posed aims to know the characteristics of this industry.

Thus, this study is structured, in the first place, in making known the preliminary aspects of the investigation, taking into account theoretical and methodological references; second, the housing construction industry is characterized by conducting a sector analysis through interviews with experts; finally exposing the conclusions and recommendations.

Keywords: *competitive forces, market, housing construction.*

Introducción

El sector de la construcción ha venido evolucionando y creciendo en Colombia al igual que los cambios sociales y políticos, siendo este sector un pilar fundamental en la economía del país; como se afirma en *Revista de la Cámara Colombiana de la Construcción* (Camacol, 2019):

Desde comienzos de este siglo, el valor de la producción de la construcción de edificaciones en Colombia ha mantenido una tendencia al alza, con un crecimiento promedio anual del 13,7%, con lo que alcanzó los 74,5 billones de pesos en 2017. Esta misma tendencia fue experimentada por la demanda de insumos que durante el mismo año alcanzó los 42,8 billones de pesos, expandiéndose así a una tasa promedio anual de 11,6% entre el año 2000 y 2017 (p. 15).

Es así que el sector de la construcción, específicamente el de edificaciones en Colombia, ha presentado ciclos de expansión y contracción con la demanda del producto, las tasas de interés, la disponibilidad de recursos financieros, y las políticas que ponen en ejecución los gobiernos (Cuellar 208), siendo, además, un sector que genera empleo, como lo expresa la Camacol (2019):

La construcción de edificaciones contribuye con cerca de 10,3 billones de pesos en salarios directos a los trabajadores y articula más del 54% de los sectores productivos con los que, de manera conjunta, promueven el empleo y la producción en el país. De manera particular, los cinco sectores con mayor encadenamiento directo de la actividad (servicios de construcción, cementos concretos y vidrios, hierros y aceros, productos metálicos elaborados, y productos de madera) demandan anualmente 33 billones de pesos (p. 15).

Partiendo de que el sector de la construcción, en la ciudad de Pasto, ha sido un sector poco estructurado en todos sus eslabones, en general en el departamento de Nariño, ha llevado a que sea una industria con algunas desventajas, sobre todo en las Pymes, siendo estas empresas parte importante y representativa de la economía regional teniendo un gran potencial dinamizador desde la generación de empleo y el crecimiento industrial.

Por lo anterior, esta investigación busca caracterizar al sector de la construcción de vivienda en la ciudad de Pasto, partiendo de un análisis del sector de acuerdo con factores competitivos, mediante las cinco fuerzas de Porter. Por lo tanto, se tiene en cuenta un paradigma cualitativo desde la perspectiva interpretativa y hermenéutica, y un enfoque analítico descriptivo, por tanto, el tipo de investigación es descriptivo.

Planteamiento del problema

La industria de la construcción es una de las ramas importantes en la economía nacional, regional y local, no sólo por el valor agregado que genera sino por el gran aporte al país en materia de empleo, además de generar puestos de trabajo directos; su impacto se ve reflejado en la cadena de valor porque dinamiza la contratación de mano de obra en varios frentes; además, es una industria que impulsa el desarrollo de otros sectores como la industria minera y la manufacturera. Es así que contribuye significativamente al PIB nacional, considerando que en mismo periodo aporta en promedio 15.32% del PIB (véase gráfica 1).

GRÁFICA 1. IMPORTANCIA DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN AL PIB NACIONAL



Fuente: Elaboración propia con base en el reporte del Banco de la República.

Según un informe económico de la Cámara Colombiana sobre el balance del mercado de vivienda nueva (2016) se afirma que:

El año 2016 arranca en medio de una diversidad de factores políticos y económicos que impactarán el sector de vivienda nueva. Mientras que desde el entorno macroeconómico surgen retos derivados de la desaceleración económica y de las expectativas sobre el comportamiento creciente de las tasas hipotecarias, factores como las modificaciones sobre planes de ordenamiento territorial que permitirán habilitar suelo urbano, la mayor facilidad de compra de vivienda por parte de colombianos residentes en el exterior, y por último, las políticas de vivienda encaminadas a dinamizar la demanda, ofrecen oportunidades para favorecer el crecimiento del sector (Camacol, 2016, p. 9).

Lo anterior ratifica la importancia de esta industria en la economía, así su relevancia en el aporte económico y social perfilan a este sector como hito clave en la búsqueda del crecimiento económico local, por ello se considera la necesidad de conocer la dinámica que ha presentado esta industria, específicamente en la vivienda en la ciudad de Pasto, y su caracterización del sector y de mercado.

Objetivo

Analizar el sector de la construcción de vivienda en la ciudad de Pasto, de acuerdo con factores competitivos mediante el modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter.

Hipótesis/postulado

El sector y mercado de la construcción de vivienda en la ciudad de Pasto es atractivo.

Pregunta de investigación

¿Cómo analizar el sector de la construcción de vivienda en la ciudad de Pasto de acuerdo con factores competitivos mediante el modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter?

Justificación

El dinamismo que tiene el sector de la construcción en Colombia permite a las compañías constructoras un escenario menos disperso con relación a la sensibilidad que pueda tener ante los cambios en el entorno, permeando de cierta medida, el accionar interno de la empresa. Como lo señala la teoría económica, el crecimiento del Producto generado en la construcción va en línea con las utilidades generadas por las empresas; pero el efecto también funciona en un sentido contrario; el crecimiento del PIB permite un mayor crecimiento de la rentabilidad de las inversiones futuras. Esta estabilidad en el sector es explicada en gran medida por la naturaleza misma de la construcción, que como principales características del producto están la no transabilidad y alto valor.

La importancia a nivel macroeconómico del sector también se ve a través del aporte al empleo, puesto que, dados los bajos requerimientos en capacitación, es un gran absorbente de mano de obra. De igual manera, la interrelación y aporte al crecimiento de otros sectores, es un indicador de la dinámica existente en la economía constructora, medida con una metodología de encadenamientos hacia atrás y hacia adelante. Asimismo, la oferta de las diferentes empresas ha hecho que exista alta competencia entre las mismas y que sea un sector atractivo; es así que, las empresas buscan estrategias para ser competitivas, generar valor agregado y altos rendimientos.

El estudio de la vivienda es importante por cuanto es un bien de primera necesidad, ya que garantiza la supervivencia del ser humano y contribuye a la realización de su propio yo, el cual se constituye en el bien más costoso y fundamental en la vida del hombre. En este sentido, es importante abordar el tema de la construcción de vivienda para conocer la atractividad del sector y las fuerzas competitivas que influyen en esta industria.

Marco teórico

Características generales del sector construcción

Acevedo, Vásquez y Ramírez (2012) afirman que la Industria de la construcción es importante y es protagonista en el desarrollo de las sociedades, responsable directa de la creación de infraestructura de vivienda, transporte, instalaciones sanitarias, en las que se gesta la cultura y el crecimiento económico de la humanidad.

Hay una relación entre la construcción de vivienda y las obras civiles, como carreteras, parques, puentes o puertos. Cuando se adquiere una vivienda, no sólo se compra un inmueble; también se adquiere un derecho que se configura a partir de las interacciones con otras familias en un espacio predeterminado, donde el gobierno ha dispuesto una propiedad general que permite el disfrute pleno de la ciudad. Es así como las vías o los parques se convierten en un lugar de intercambio de información y de interrelación personal. El valor de las obras civiles se obtiene a partir de los costos generados para su obtención, pero en sí misma no tiene valor comercial. No así, la vivienda, al ser un bien privado, si tiene un valor comercial, el cual se ve influenciado por la presencia de las obras civiles, lo cual se conoce como la valorización del inmueble, y se refleja en una carga impositiva para el propietario.

Por lo anterior, existe una composición del sector de la construcción en Colombia.

Según un artículo de *Construdata* (2012):

La actividad constructora en Colombia se divide en dos grandes ramas: la de la edificación, que primordialmente se dedica a soluciones de vivienda; y la de las obras civiles de infraestructura. Estas últimas, a su vez, se desagregan en públicas y privadas. Adicionalmente, es importante considerar las empresas que se relacionan en forma indirecta con la construcción, tales como las de fabricación de porcelana sanitaria, ladrilleras, cementeras, terminados en madera, pinturas, acero, etc.

La composición de las dos grandes ramas de esta actividad se muestra en la gráfica 2. Por un lado, la construcción de edificaciones y, por otro, la construcción de obras civiles. Para el presente estudio se tomó la primera rama. Este es un bien que se puede considerar de largo plazo, puesto que a partir de los estudios de prefactibilidad la construcción tarda un tiempo considerable.

GRÁFICA 2. COMPOSICIÓN SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN COLOMBIA



Fuente: Fedesarrollo, 2010.

Para este estudio se toma la rama de la edificación, la cual se clasifica en arrendamiento de equipo, reparación y mantenimiento y construcción. La subdivisión de construcción se divide en residenciales y no residenciales; específicamente la investigación se enfoca en vivienda residencial, tanto de interés social como de no interés social.

A nivel nacional (Colombia), Camacol espera mejorar la perspectiva económica de la industria de la construcción de vivienda teniendo en cuenta que se mejoraron las condiciones de financiación para la inversión y la disposición para la compra de vivienda, así la entidad proyecta venta de 192.740 unidades habitacionales para el año 2020, es decir se espera un crecimiento del 5.2% (Camacol, 2019), con ello se espera repuntar las cifras que han tenido decrecimiento en los años 2017-2018.

Con respecto al municipio de Pasto, de acuerdo con el análisis de oferta y demanda realizado por la Camacol en el año 2017, permitió mostrar la necesidad de modificar la norma urbanística POT, partiendo de las cifras de unidades en el mercado, demanda potencial y déficit habitacional, que concluyó en generar suelo urbanizable para cubrir las necesidades de vivienda del municipio (Camacol, 2017). Lo anterior comparado con el estudio de las mismas cifras de unidades de mercado del año 2019, se pudo destacar lo manifestado por Alejandra Lozano.

Hay un déficit de vivienda aproximado que sacó el DANE en 2005 proyectado a 2019, pero este es cuantitativo, es decir que corresponde al número de hogares en el municipio de Pasto *versus* número de unidades habitacionales. Este es de 14 mil unidades.

Manifestó también que la demanda efectiva de vivienda es mayor, pues se están demandando aproximadamente 23 mil unidades habitacionales. Dado que la construcción se ha convertido en fuente de inversión, es decir se tiene en cuenta la necesidad de las personas que no tienen vivienda, pero también de las personas que desean captar ingresos futuros (Lozano, 2019).

Las fuerzas competitivas de Porter

El trabajo de las empresas se centra en tratar de entender y enfrentar a la competencia de forma menos estrecha, como si sólo ocurriera entre competidores directos actuales. La competencia por las utilidades va más allá de los rivales establecidos de un sector e incluye a fuerzas competitivas como: clientes, proveedores, posibles entrantes y productos sustitutos. La rivalidad extendida, que se genera como consecuencia de las cinco fuerzas, define la estructura de un sector y da forma a la naturaleza de la interacción competitiva dentro de un sector (Porter, 2008).

Las fuerzas competitivas más fuertes determinan la rentabilidad de un sector, pero esas fuerzas varían de acuerdo con cada sector, porque su estructura es el resultado de un conjunto de características económicas y técnicas que determinan la fortaleza de cada fuerza competitiva. A continuación, se define cada una de estas fuerzas tan importantes para el desarrollo competitivo empresarial:

1. *Amenaza de entrada*. Los nuevos entrantes en un sector introducen nuevas capacidades y un deseo de adquirir participación de mercado, lo que ejerce presión sobre los precios, costos y la tasa de inversión necesaria para competir (Porter, 2008).
2. *Poder de los proveedores*. Los proveedores poderosos capturan una mayor parte del valor para sí mismos cobrando precios más altos, restringiendo la calidad o los servicios, o transfiriendo los costos a los participantes del sector (Porter, 2008).
3. *El poder de los compradores*. Los clientes poderosos son capaces de capturar más valor si obligan a que los precios bajen, exigen mejor calidad o mejores servicios (lo que incrementa los costos) y, por lo general, hacen que los participantes del sector se enfrenten; todo esto en perjuicio de la rentabilidad del sector (Porter, 2008).
4. *La amenaza de los sustitutos*. Un sustituto cumple la misma función (o una similar) que el producto de un sector mediante formas distintas. Cuando la amenaza de sustitutos es alta, la rentabilidad del sector sufre. Los productos o servicios sustitutos limitan el potencial de rentabilidad de una empresa al colocar un techo a los precios (Porter, 2008).

5. *Rivalidad entre competidores existentes.* La rivalidad entre los competidores existentes adopta muchas formas familiares, incluyendo descuentos de precios, lanzamientos de nuevos productos, campañas publicitarias, y mejoramiento del servicio. Un alto grado de rivalidad limita la rentabilidad del sector. El grado en el cual la rivalidad reduce las utilidades de un sector depende en primer lugar de la intensidad con la cual las empresas compiten y, en segundo lugar, de la base sobre la cual compiten (Porter, 2008).

Las estrategias de una empresa sólo pueden tener éxito en la medida en que le proporcionen una ventaja competitiva sobre las estrategias de las empresas rivales (Donawa Zoraima, 2018). Es tal la importancia del análisis de estas cinco fuerzas en el mercado, que diversas empresas optan por hacer un análisis del sector al cual pertenecen con la finalidad de desarrollar estrategias que les permitan obtener y mantener ventajas competitivas.

Finalmente, uno de los factores que determinan la competitividad de una empresa es el mercadeo, ya que de este factor depende que una empresa pueda ganar o perder frente a los competidores y lograr así su longevidad. Metzger y Donaire (citado por Cantillo, 2013) refiere: las teorías sobre la gerencia estrategia de mercadeo, están ligadas a tres factores: gerencia estratégica, creación de valor para el cliente, productividad y la competitividad porque contribuyen en el proceso de planeación para la creación de valor de manera eficiente y orienta las acciones de la organización hacia su mercado objetivo, lo cual permite tomar decisiones acertadas que contribuyen a la supervivencia en los mercados.

Metodología

La investigación tiene un enfoque cualitativo y el método de estudio inductivo. El tipo de estudio en función de sus objetivos de investigación es descriptivo. De este modo, se analizaron aspectos de competitividad y mercado del sector de construcción de vivienda en de la ciudad de San Juan de Pasto.

En primer lugar, se tomó información secundaria, se realizó una revisión documental con relación al sector de la construcción y a conceptos de competitividad. En segundo lugar, se recurrió a información primaria. El objetivo se resolvió mediante una investigación cualitativa y un método inductivo, realizando un proceso propio de la investigación de carácter cualitativo aplicando triangulación y llegando a variables inductivas; es así que, se entrevistó a expertos en el sector de la construcción (las entrevistas se realizaron a ocho expertos en el tema: director de la Cámara de Comercio, expertos del sector público, un representante del gremio, representante de la Cámara Colombiana de la Construcción, docentes de competitividad, constructores de vivienda).

Análisis y discusión de resultados

Las fuerzas competitivas de Porter

Cabe resaltar que las empresas que forman parte del sector de la construcción específicamente de vivienda en la ciudad de Pasto corresponden a una población de 326 empresas, las cuales están registradas en la base de datos oficial (base renovada) de la Cámara de Comercio de Pasto (2019). Estas organizaciones corresponden a Pymes, cuyos activos totales estén entre 500 y 30,000 SMMLV' o planta de personal entre 11 y 200 trabajadores, y que no sean emisores de valores ni entidades de interés público.

Afirman tener claramente definido su mercado objetivo, sus proveedores y conocen el sector en el que se desenvuelven. Realizan estrategias de penetración, posicionamiento y comercialización, se ajustan a las circunstancias dado que cuentan con estrategias propias que las diferencian de la competencia como las redes sociales, el marketing digital y la publicidad en medios no usados por la competencia.

Por otra parte, el análisis del sector partió de la comprensión de la matriz de las cinco fuerzas de Porter; la cual analiza las principales fuerzas competitivas del sector donde compiten las empresas de construcción de vivienda en la ciudad de Pasto y su finalidad es conocer el grado de competencia del sector, es decir que tan atractivo es este sector. Es así que el análisis del sector se realizó a través de las cinco fuerzas de Porter (rivalidad entre competidores, amenaza de productos sustitutos, poder negociador de los clientes poder negociador de los proveedores amenaza de nuevos competidores en el sector).

De acuerdo con lo anterior, se consideraron variables que determinan a cada una de las fuerzas competitivas, para lo cual se dio un peso porcentual, según su nivel de importancia en el sector y también se asignó un valor dependiendo del nivel de impacto de las variables en cada fuerza, así: Amenaza alta (1), Amenaza media (2), Oportunidad baja y media (3), Oportunidad Alta (4). Finalmente, se elaboró el consolidado de las fuerzas, asignando un peso porcentual a cada fuerza con relación a la importancia para el sector y un valor por cada fuerza que corresponde a la ponderación total de la matriz inicial en cada fuerza.

Análisis de las fuerzas competitivas

1. *Rivalidad entre competidores.* Hace referencia a las empresas que compiten en el mismo sector ofreciendo el mismo producto. Se incluyeron variables que están determinando la rivalidad de la competencia como son:

- *Crecimiento del sector.* El sector tiene un crecimiento moderado, existiendo demanda en crecimiento, por lo tanto, es una ventaja moderada para el sector.
- *Diversidad de los competidores.* La rivalidad entre competidores es menor porque todas las constructoras compiten con estrategias similares y típicas de la industria y no con estrategias competitivas que puedan diferenciarlas y que lleguen a enfrentarlas unas con otras, se puede decir que es una ventaja menor.
- *Número de competidores.* Según la base de datos de la Cámara de Comercio de Pasto existen 326 empresas las cuales pertenecen al sector construcción de vivienda en la ciudad de Pasto. La mayoría de las empresas son pequeñas y medianas y están en igualdad de condiciones ya que compiten con bajos volúmenes de ventas, claro está con niveles de ventas en crecimiento. Por ello la rivalidad que existe es baja y se puede considerar una desventaja.
- *Incremento de capacidad.* En términos de volumen de construcción y comercialización, la competitividad en la ciudad de Pasto aún es baja en comparación con departamentos como Huila y Antioquia; debido a la baja capacidad de construcción y comercialización no hay rivalidad entre las empresas que conlleven a disminución de precios de las viviendas.
- *Diferenciación del producto.* La diferenciación depende del tipo de vivienda, si son viviendas de interés social o no, así como del estrato donde estén ubicadas, es así que la diferenciación de producto es alta y es una ventaja para el sector.
- *Rentabilidad del sector.* De acuerdo con las apreciaciones anteriores, el negocio de la construcción de vivienda es rentable; de esta manera, la rivalidad entre competidores será media, puesto que el sector es atractivo, además el cliente está dispuesto a pagar por la ubicación y calidad; por consiguiente, es una ventaja media para el sector.
- *Barreras de salida.* Las barreras de salida son medianamente altas, representadas por su capital, por el conocimiento, trayectoria y experiencia en este sector, es así que las empresas requieren una inversión moderada.

En conclusión, *el Nivel de la Rivalidad* es de 3.0 (como se aprecia en la tabla 1), con un impacto medio para el sector de la construcción de vivienda; muestra una diferenciación de producto; sin embargo, los competidores de las empresas enfocan sus negocios con metas y objetivos similares y no se diferencian unas de otras con estrategias competitivas que intensifiquen la rivalidad en la industria. Las estrategias de las empresas solo tendrán éxito en la medida en que brinden una ventaja competitiva en comparación con las estrategias que siguen empresas rivales.

TABLA 1. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

Variables	Peso	Valor	Total
Sector en crecimiento	0,15	3	0,45
Diversidad de competidores	0,12	3	0,36
Número de competidores	0,11	2	0,22
Incremento de capacidad	0,12	2	0,24
Diferenciación del producto.	0,18	4	0,72
Rentabilidad del sector	0,16	3	0,48
Barreras de salida	0,16	3	0,48
Total de la fuerza	1		3,0

Fuente: Elaboración propia a partir de las cinco fuerzas de Porter.

2. *Amenaza de productos o servicios sustitutos.* Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales con costos bajos para el cliente. Específicamente, los sustitutos de la construcción de vivienda en general incluyen vivienda usada tanto de viviendas de interés social (VIS) y viviendas de interés no social (No VIS), además de construcciones prefabricadas, por lo tanto, se puede considerar lo siguiente:

- *Diferenciación de producto.* La construcción en la ciudad de Pasto está diferenciada por su vivienda nueva, la cual aporta nuevas tendencias, innovación y calidad, que la hace diferente frente a vivienda usada y a productos prefabricados que no satisfacen a consumidores que demandan calidad, en este sentido la amenaza de productos sustitutos es baja puesto que es un producto diferenciado, considerándose una ventaja para el sector.
- *Precios bajos y ofertas permanentes de los sustitutos.* Existen en el mercado ofertas permanentes de vivienda usada tanto VIS como No VIS, aunque no se cuenta como competencia directa influye a la hora de adquirir vivienda, por lo tanto, se considera una variable en desventaja de impacto medio para el sector.
- *Tendencia del comprador hacia productos alternativos.* Las tendencias en consumo hacia otros productos como vivienda usadas y restauradas, y viviendas prefabricadas hacen que el consumidor busque alternativas diferentes a vivienda nueva; sin embargo, un mínimo porcentaje busca las anteriores opciones; así que esta variable se considera una ventaja mínima para el sector.
- *Acceso a canales de distribución.* En el contexto regional, las viviendas se comercializan a través diferentes canales de distribución y

comercialización (canales directos, comercialización presencial y digital). Por ello, se considera una ventaja baja puesto que los sustitutos tienen iguales o menores canales de distribución.

En conclusión, *el nivel de amenaza de productos sustitutos* es baja, se considera una ventaja, aunque no considerable, para el sector y su calificación es de 2.8 (véase tabla 2), puesto si bien existen sustitutos, no constituyen una amenaza para el sector, específicamente de la construcción de vivienda. No hay sustitutos destacables que faciliten los mismos servicios que los productos de construcción.

TABLA 2. AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

Variables	Peso	Valor	Total
Diferenciación del producto	0,3	3	0,9
Precios bajos y ofertas permanentes de los sustitutos	0,2	2	0,4
Tendencias del comprador hacia productos alternativos	0,3	3	0,9
Acceso a canales de distribución	0,2	3	0,6
Total de la fuerza	1		2,8

Fuente: Elaboración propia a partir de las cinco fuerzas de Porter.

3. *Poder de negociación de los compradores o clientes.* La competencia en un sector está determinada en parte por el poder de negociación que tienen los clientes, usuarios o compradores con las empresas que producen el bien o el servicio. En efecto, ellos definen en parte el posicionamiento de una empresa en un mercado, de acuerdo con su poder de negociación:

- *Volumen de compra.* En los últimos años, el comportamiento en volumen de compras de las viviendas o edificaciones ha sido favorable para el sector, por lo tanto, es una variable que se califica como media, siendo una ventaja para el sector.
- *Clientes o compradores muy bien organizados.* Los clientes de este sector no están adecuadamente organizados; sin embargo, tienen acceso a la información de oferta, se puede decir que gozan de plena información, por tal razón los entrevistados la toman como una variable media, considerándose como una ventaja para el sector.
- *Posibilidad de integración hacia atrás.* Pueden existir condiciones para la integración hacia atrás, pero se requiere niveles altos de inversión en

activos y amplio conocimiento técnico. En este sentido, esta variable es baja y se considera una desventaja para el sector.

- *Amplia oferta.* La ciudad de Pasto cuenta con una amplia oferta de edificaciones, empezando con viviendas de interés social, de no interés social, con diferentes especificaciones y estratos, por lo tanto, es una variable de impacto alto y es una ventaja para el sector.

En conclusión, *el poder de negociación de los compradores* de vivienda en la región es medio, su calificación es de 3.0, considerándose una ventaja para el sector (véase tabla 3) y su impacto dentro del sector es medio también. Aunque el sector tiene un punto fuerte en los planes de construcción de alta calidad y buenas negociaciones bancarias. Actualmente existen empresas fuertes en el sector que hacen lo posible para poder abarcar a la demanda.

TABLA 3. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES

Variables	Peso	Valor	Total
Volumen de compra	0,3	3	0,9
Clientes o compradores muy bien organizados	0,3	3	0,9
Posibilidad de integración hacia atrás	0,2	2	0,4
Amplia oferta	0,2	4	0,8
Total de la fuerza	1		3

Fuente: Elaboración propia a partir de las cinco fuerzas de Porter.

4. *Poder de negociación de los proveedores.* Los proveedores constituyen una fuerza fundamental en el análisis estructural del comportamiento del sector:

- *Proveedores con fuertes recursos.* Se estima que algunos proveedores disponen de recursos suficientes que les permitan imponer sus condiciones de precio, situación a veces complicada si la materia prima es difícilmente sustituible, o cuando tales sustitutos son muy pocos y de alto costo, por lo tanto, se considera una variable en desventaja o amenaza media para el sector.
- *Concentración de proveedores.* Existen muchos proveedores a nivel regional y nacional, y no tienen un alto poder de negociación, además no existe concentración entre ellos, por lo tanto, juega un papel importante el mercado de la libre oferta y demanda, es así que su calificación es una oportunidad media para el sector.
- *Poder de la marca del proveedor.* No existe un monopolio en los proveedores del sector construcción, por lo tanto, se encuentra en el mercado

diferentes productos de buena calidad, según lo requiera la constructora, por lo tanto, esta variable se califica como una ventaja u oportunidad alta para el sector.

- *El proveedor entrega una alta rentabilidad para el cliente.* Es indispensable unos adecuados insumos y productos para garantizar la calidad y bienestar de los compradores, pero no depende de los proveedores generar rentabilidad para el cliente, depende del producto final que requieran las empresas constructoras, por lo tanto, su calificación es una ventaja u oportunidad media.

En conclusión, *el poder de negociación de los proveedores* (véase tabla 4) es medio 3,1, donde hay más oportunidades que amenazas. La negociación con los proveedores es muy importante, pero en el mercado existe alta oferta de los proveedores, lo que hace que la intensidad de la fuerza que ejercen estos proveedores no sea significativa.

TABLA 4. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

Variables	Peso	Valor	Total
Proveedores con fuertes recursos	0,25	2	0,5
Concentración de proveedores	0,25	3	0,75
Poder de la marca del proveedor	0,3	4	1,2
El proveedor entrega una alta rentabilidad para el cliente	0,2	3	0,6
Total de la fuerza	1		3,1

Fuente: Elaboración propia a partir de las cinco fuerzas de Porter.

5. *Amenaza de nuevos competidores.* El mercado no será atractivo si las barreras de entrada son fáciles, puesto que podrían llegar competidores con estrategias mejor estructuradas y ganar rápidamente participación en el mercado:

- *Economías de escala.* No existen economías de escala significativas en el negocio de la edificación, la edificación no cuenta con una importante necesidad de capital fijo, por las mismas características de la actividad, por este motivo esta variable es ventaja media para el sector.
- *Diferenciación del producto.* Esta diferenciación es clara, de acuerdo con las especificaciones de las viviendas, es así que depende el tipo de vivienda (vis o No vis), el barrio donde esté ubicada, así como el estrato social; lo anterior influye en la calidad y especificaciones del producto, por consiguiente, es una ventaja media para el sector.

- *Requerimiento de capital.* No es necesario invertir grandes recursos financieros en este sector; sin embargo, se debe tener capital suficiente para iniciar las obras, dependiendo de su tamaño, además del conocimiento y la experiencia en construcción de vivienda; por lo tanto, para el sector es una ventaja calificada como media.
- *Curva de aprendizaje.* Los constructores existentes cuentan con experiencia y conocimiento y, además, es una actividad que requiere credibilidad, se convierte en una ventaja alta frente a los nuevos competidores que deseen entrar.
- *Políticas gubernamentales.* El gobierno, a través de sus políticas públicas, no regula la entrada de nuevos competidores, en algunas ocasiones lo promueve a través de políticas de regulación de precios y con entrega de subsidios para el consumidor final; sin embargo, no es un mercado fácil para acceder y debe estar perfectamente constituido, se considera una ventaja baja para el sector existente.
- *Respuesta esperada de los competidores establecidos.* Las empresas establecidas en la región cuentan con volúmenes moderados y altos en ventas y pueden tener una reacción agresiva para que nuevas empresas entren en el mercado; por lo tanto, es una ventaja alta para el sector.

En conclusión, *la amenaza de ingresos de nuevos competidores* (véase tabla 5) es baja; es decir, es una ventaja para el sector constructor. Lleva tiempo y conocimiento del negocio, además de una mediana inversión, crear una empresa dedicada al mundo de las grandes constructoras no es fácil y tiene un proceso largo. Las barreras contra la entrada pueden incluir la necesidad de obtener economías de escala, la necesidad de obtener nuevas tecnologías y conocimientos especializados, por ello es muy difícil entrar y posicionarse en este mercado de la construcción.

TABLA 5. AMENAZA DE INGRESO DE NUEVOS COMPETIDORES

Variables	Peso	Valor	Total
Economías de escala	0,16	3	0,48
Diferenciación de producto	0,22	3	0,66
Requerimiento de gran capital para invertir	0,18	3	0,54
Curva de aprendizaje	0,23	4	0,92
Políticas gubernamentales	0,09	3	0,27
Respuesta esperada de los competidores establecidos	0,12	4	0,48
Total de la fuerza	1		3,35

Fuente: Elaboración propia a partir de las cinco fuerzas de Porter.

Conclusión sobre las fuerzas competitivas

El mercado de la construcción de vivienda en la ciudad de Pasto es medianamente atractivo con una calificación de 3.1 (véase tabla 6), es así que posee más ventajas y oportunidades que amenazas en el medio. Los puntos fuertes que posee el sector, además de las barreras en entrada y de salida del mercado, están la baja amenaza de nuevos competidores y el poder de negociación con los proveedores.

TABLA 6. CONSOLIDADO DE LAS FUERZAS COMPETITIVAS

Fuerza competitiva	Peso	Valor	Total
Rivalidad entre competidores	0,18	3,0	0,53
Amenaza de productos sustitutos	0,16	2,8	0,45
Poder de negociación de los compradores o clientes	0,2	3,0	0,60
Poder de negociación de los proveedores	0,22	3,1	0,67
Amenaza de ingreso de nuevos competidores	0,24	3,4	0,80
Total	1		3,1

Fuente: Elaboración propia a partir de las cinco fuerzas de Porter.

Conclusiones

El sector de la construcción de la ciudad de Pasto, al igual que el resto del país, ha sufrido bajas en el año 2019 en comparación con el 2018; sin embargo, esa disminución no ha afectado al crecimiento económico y empresarial, por lo que este sector sigue siendo uno de los más altos niveles de inversión, aunque las difíciles circunstancias en cuanto a capital de trabajo y dinero para inversión han establecido dificultades de crecimiento de activos operativos en el sector.

El sector de la construcción es medianamente atractivo, y pone de manifiesto que hay fuerzas que están adquiriendo una mayor intensidad, reforzando el posicionamiento de los agentes más flexibles y mejor preparados, lo que, sin duda, deberán tener presente todas las empresas para el desarrollo de futuras estrategias.

Es importante invertir en tecnología, innovación y desarrollo continuamente para que las empresas puedan diferenciarse en el mercado (porque no sólo compiten con constructoras de la región sino con constructoras nacionales y también internacionales), permitiéndole, de esta manera, conocer más a fondo las verdaderas necesidades del cliente e implementando soluciones

creativas para crear un producto cada vez más atractivo para dicho cliente objetivo.

Recomendaciones

Es importante identificar y conocer el mercado meta al cual se va a atender para canalizar los esfuerzos de forma efectiva (específicamente el consumidor final), generando estrategias orientadas a crear confianza y experiencias positivas para el consumidor en función de lograr la preferencia y posicionamiento de la marca en el mercado. Cabe resaltar que para que un sector sea más competitivo es fundamental contar con recursos económicos, humanos, innovadores y tecnológicos, además con el compromiso, la experiencia adquirida y el liderazgo de los directivos, de manera que las empresas puedan sobrellevar los cambios en el entorno, a través de innovación y desarrollando constante del portafolio, que les permita perdurar en el tiempo exitosamente y no decaer ante las turbulencias.

Es necesario realizar proyectos de mercadeo para promocionar las viviendas, específicamente las edificaciones de interés no social, además de incentivar a las empresas del sector de la construcción a implementar estrategias de mercado actualizadas y viables que fortalezcan a la empresa, sus clientes internos y externos, mejorando así la economía de la organización y del gremio. Crear un ecosistema digital alrededor de la marca y el proyecto inmobiliario que se va a llevar a cabo es de vital importancia para las empresas, para cumplir sus objetivos de ventas y posicionamiento en el mercado.

Bibliografía

- Acevedo, H., Vásquez, A., Ramírez, D., (2012). Actualidad y necesidad en el sector de la construcción en Colombia. *Revista Gestión y Ambiente*. Medellín. Volumen 15. No.1, pp. 105-118.
- Camacol (2017). *Estudio de oferta y demanda de vivienda del municipio de Pasto*. Camacol, Nariño. Obtenido de: <http://camacolnarino.org/estudio-oferta-demanda-vivienda-del-municipio-pasto/>
- (2019). *Balance del primer trimestre de 2019: Un mercado a la espera de señales de recuperación*. Recuperado el 15 de agosto de 2020 de: <https://camacol.co/sites/default/files/info-sectorial/Un%20Mercado%20a%20la%20Espera%20de%20Se%C3%B1ales%20de%20Recuperaci%C3%B3n.pdf>
- (2019). *La inversión de los hogares en vivienda nueva crecerá un 5,2% en 2020: Camacol*. Obtenido de: <http://camacolnarino.org/la-inversion-los-hogares-vivienda-nueva-crecera-52-2020-camacol/>

- Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol; 2016). *Tendencias de la construcción. Economía y coyuntura sectorial*. Obtenido de: https://camacol.co/sites/default/files/tendencias_construccion6.pdf
- Cantillo, G. E. (2013). Factores claves en la gestión de mercadeo que inciden en la competitividad del sector de comunicaciones gráficas de la ciudad de Barranquilla, Colombia. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 143.
- Construdata (2012). *Características Generales del sector construcción*. ISSN 2322-Recuperado de: http://www.construdata.com/BancoConocimiento/o/oit_colombia_características/oit_colombia_características.asp
- Donawa Zoraima, M. E. (2018). Fuerzas competitivas que moldean la estrategia en la gerencia del sector Mipyme del distrito de Santa Marta, Magdalena Colombia. *Revista EAN*, 101.
- Lozano, A. (28 de febrero de 2019). Déficit de 14 mil viviendas en Pasto. *Diario del Sur*. Obtenido de: <https://diariodelsur.com.co/noticias/local/deficit-de-14-mil-viviendas-en-pasto-504333>.
- Porter, M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Bussines Review*, 1.



PARTE II

GESTIÓN TRIBUTARIA

CAPÍTULO 7

- Estudio comparado respecto a los mecanismos alternativos de solución de controversias en materia fiscal entre los países de Italia y México

CAPÍTULO 8

- Análisis de la imposición de los impuestos cedulares de las entidades federativas

CAPÍTULO 9

- Aspectos que influyen en la cultura tributaria

CAPÍTULO 10

- Análisis de las opciones de pensiones para los trabajadores de la preparatoria de Atenguillo, Jalisco



CAPÍTULO 7

ESTUDIO COMPARADO RESPECTO A LOS MECANISMOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN MATERIA FISCAL ENTRE LOS PAÍSES DE ITALIA Y MÉXICO

Erika Rodríguez Cuéllar¹
Virginia Guzmán Díaz de León²
Alfonso Martín Rodríguez³

Resumen

En el presente trabajo de investigación se analizarán los mecanismos alternativos de solución de controversias (MASC) que existen en Italia, conocidos como instrumentos deflactivos, así como el existente en México en materia fiscal.

Asimismo, se procederá a realizar un estudio comparativo respecto de los MASC de Italia con el homólogo en México, así como los demás procedimientos que prevén las disposiciones jurídicas en materia fiscal por cuanto hace a sus similitudes.

Finalmente, se realizará un apartado de conclusiones y recomendaciones para perfeccionar o adoptar nuevos MASC en México en el ámbito fiscal.

Palabras clave: mecanismos alternativos de solución de controversias, Italia, México, fiscal.

¹ Maestra en impuestos por 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. Integrante del Núcleo Académico Básico de la maestría en impuestos y del Cuerpo Académico de Contaduría y Fiscal del Centro de Ciencias Económicas y Administrativas, Departamento de Contaduría. virginia.guzman@edu.uaa.mx

³ Profesor investigador de la Universidad Autónoma de Aguascalientes. Integrante del Consejo Académico de la maestría en impuestos y del Cuerpo Académico de Contaduría y Fiscal del Centro de Ciencias Económicas y Administrativas, Departamento de Finanzas. alfonso.martin@edu.uaa.mx

Abstract

In this research work, the alternative dispute resolution mechanisms (MASC) that exist in Italy, known as deflative instruments, as well as the one existing in Mexico in tax matters, will be analyzed.

Likewise, a comparative study will be carried out with respect to the MASCs in Italy with the counterpart in Mexico, as well as the other procedures provided for in the legal provisions on tax matters regarding their similarities.

Finally, a section of conclusions and recommendations will be made to perfect or adopt new MASCs in Mexico in the tax field.

Keywords: *alternative dispute resolution mechanisms, Italy, Mexico, fiscal.*

Introducción

Los MASC o Alternative Dispute Resolutions (ADR, por sus siglas en inglés) son primordiales en la resolución extrajudicial de las desavenencias que surgen entre las autoridades fiscales y los contribuyentes, por cuanto a la materia fiscal se refiere.

Es por ello que en el presente trabajo de investigación se realizará un estudio comparado entre los MASC existentes en Italia y México para identificar sus similitudes y diferencias, para así lograr concientizar sobre la importancia de los mismos, proponer su perfeccionamiento e, incluso, adoptar nuevos MASC en México en el ámbito fiscal con el ánimo de disminuir la resolución de conflictos en la vía judicial y lograr una relación sana entre el Estado y el contribuyente.

Problemas de investigación

1. ¿Por qué es necesario identificar los MASC en materia fiscal que existen en Italia y en México?
2. ¿Por qué es trascendente realizar un estudio comparado que permita identificar las similitudes y diferencias entre los MASC de Italia y México?
3. ¿Cuál es la necesidad de concientizar sobre la importancia de los MASC en materia fiscal e incentivar su aplicación en México?

Objetivos

Objetivo general

Conocer los MASC en materia fiscal que existen en Italia y en México para llevar a cabo un estudio comparado entre éstos y así lograr identificar las

similitudes y diferencias existentes, permitiendo así concientizar sobre la importancia de dichos MASC en el ámbito fiscal e incentivar su aplicación en México.

Objetivos específicos

1. Identificar los MASC en materia fiscal que existen en Italia y en México.
2. Realizar un estudio comparado que permita identificar las similitudes y diferencias entre los MASC de Italia y México.
3. Concientizar sobre la importancia de los MASC en materia fiscal e incentivar su aplicación en México.

Postulado

Al identificar las similitudes y diferencias de los MASC en materia fiscal que existen en Italia y en México se lograrán apreciar las ventajas tan importantes que traen consigo, tanto para el contribuyente como para la autoridad revisora, logrando, en consecuencia, concientizar sobre su importancia e incentivar su aplicación en México, además de que surgirá la posibilidad de mejorar el Acuerdo Conclusivo o, en su caso, incorporar un nuevo MASC en materia fiscal.

Justificación

Los MASC, o ADR, han sido utilizados por diversos países para resolver los conflictos que surgen entre la autoridad revisora y los contribuyentes en materia fiscal, así como para evitar llegar a la instancia judicial.

Por ello, resulta trascendente realizar un estudio comparado de los MASC existentes en Italia y en México en dicha materia para así lograr identificar las similitudes y diferencias entre éstos y, de esta manera, poder identificar las fortalezas del Acuerdo Conclusivo y analizar la posibilidad de mejorar su procedimiento o, incluso, incorporar un nuevo mecanismo en el ámbito fiscal.

Marco teórico

Actualmente los MASC encuentran su justificación en dos aspectos, el primero de ellos resulta de las necesidades insatisfechas de la administración de justicia, y el segundo estriba en la importancia de que en países democráticos las partes involucradas en un conflicto participen de común acuerdo en la solución de dicha controversia. Esto conlleva a que el uso de los MASC implique una importante transformación cultural y social al permitir que las partes se entiendan como corresponsables del problema y a la vez capaces de

participar en la consecución de las soluciones, por lo cual se presume que los MASC constituyen formas de empoderamiento de los ciudadanos, en virtud de que se responsabiliza a los particulares de sus problemas, convirtiéndose en agentes activos de la solución de los mismos (Fierro, 2018).

Italia

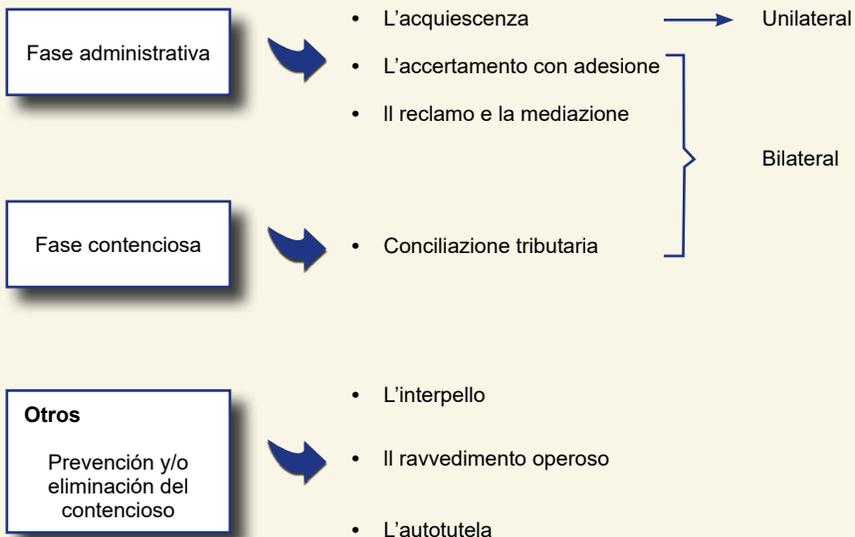
De acuerdo con Melis (Melis, 2018), los instrumentos “deflactivos” de litigios y su fundamento legal son:

1. l'accertamento con adesione (art. 1 y ss., d.lgs. 218/1997).
2. l'acquiescenza (art. 15, d.lgs. 218/1997).
3. il reclamo e mediazione (L. 111/2011, que ha introducido el art. 17 bis en d.lgs. n. 546/92).
4. la conciliazione giudiziale (art. 48, d. lgs. 546/1992).

Además de tales instrumentos, también existe el *ravvedimento operoso*, así como instituciones de prevención y/o eliminación de contencioso como son: *l'interpello* y *l'autotutela* (Melis, 2018).

En la figura 1 se aprecian los diferentes instrumentos deflactivos en Italia conforme a su tipo de fase:

FIGURA 1. INSTRUMENTOS DEFLACTIVOS EN ITALIA



Fuente: Elaboración propia (Melis, 2018).

México

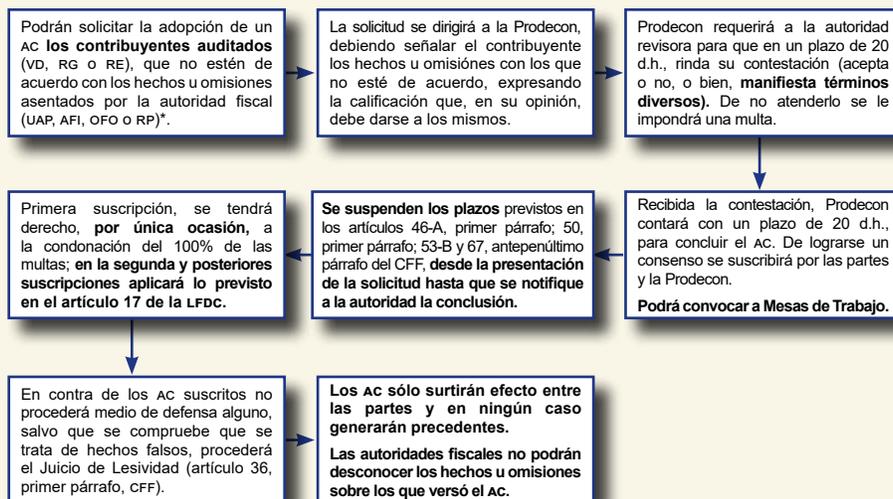
En la actualidad, México únicamente cuenta con un MASC en materia fiscal, el cual es denominado *Acuerdo Conclusivo*, definido por Bernal Ladrón de Guevara, Santos Flores y Melgar Manzanilla (Bernal Ladrón de Guevara, 2014) como “un medio alternativo no jurisdiccional (MASC), específicamente se trata 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).

El Acuerdo Conclusivo surge 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 Procuraduría de la Defensa del Contribuyente (Prodecon), funja como mediador en el procedimiento, velando en todo momento porque dicho procedimiento se desarrolle de manera transparente y se preserve el cumplimiento de las disposiciones jurídicas aplicables, especialmente las relativas a los derechos de los contribuyentes.

A la postre, es importante precisar que dicho MASC está regulado en el Capítulo II, del Título III, del Código Fiscal de la Federación (CFF, a partir de 2014), así como en la Sección Segunda de Los Lineamientos que regulan el ejercicio de las atribuciones sustantivas de la Prodecon, y por el artículo 17 de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente (LFDC) con relación a la condonación y/o reducción de multas.

En la figura 2 se aprecia el procedimiento de Acuerdo Conclusivo:

FIGURA 2. PROCEDIMIENTO DEL ACUERDO CONCLUSIVO



Fuente: Elaboración propia con información de la CFF (2018).

Metodología

La investigación se realizó aplicando el método cualitativo en aras de conocer y comprender los MASC en materia fiscal que existen en Italia y México, sus principales características, aplicación y efectividad, para posteriormente, de un estudio comparativo de los mismos identificar las posibles semejanzas y diferencias entre estos y, en consecuencia, proponer posibles mejoras al existente en México o considerar la creación de nuevos MASC, todo ello utilizando los enfoques, documental (literatura, marco normativo, jurisprudencia, entre otros), descriptivo y explicativo, durante el año 2019.

Análisis y discusión de resultados

Si bien es cierto que Italia cuenta con diversas instituciones deflactivas (MASC), también lo es que algunas de ellas encuentran similitudes con algunos procedimientos contemplados en el ordenamiento jurídico mexicano, así como con su homólogo en México (Acuerdo Conclusivo), como se advierte en la figura 3:

FIGURA 3. COMPARATIVO ENTRE MASC DE ITALIA Y MÉXICO

<i>L'interpello</i>	<i>Consulta fiscal</i>
<p>Fundamento legal: artículo 11 del Estatuto de los derechos del contribuyente (ahora titulado "Derecho de <i>interpello</i>") de la L. 27 de julio de 2000, n. 212, el cual fue intervenido por el D. Lgs. 24 septiembre 2015, n. 156, implementando el artículo 6 de la delegación fiscal 11 marzo 2014, n. 23.</p> <p>Conocimiento previo para el contribuyente de la orientación de la Administración Financiera en la aplicación de una norma fiscal relativa a un caso concreto atribuible al sujeto.</p> <p>Puede resolverse:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. En una actividad interpretativa de carácter general: circulares emitidas por las direcciones centrales y dirigidas a los contribuyentes en general, operadores y oficinas. 	<p>Fundamento legal: artículos 34, 34-A, 36 y 37 del CFF.</p> <p>Conocimiento previo para el contribuyente de la orientación de la administración financiera en la aplicación de una norma fiscal relativa a un caso concreto atribuible al sujeto.</p> <p>La solicitud debe presentarse por el contribuyente que desarrolla una actividad a la que le resultan aplicables las normas sujetas a interpretación.</p>



→ Continúa (Figura...)

L'interpello	Consulta fiscal
<p>2. En una actividad interpretativa de carácter particular: en resoluciones, opiniones y acuerdos con relación a casos específicos de aplicación y a petición de las partes interesadas.</p>	
<p>La solicitud debe presentarse por el contribuyente que desarrolla una actividad a la que le resultan aplicables las normas sujetas a interpretación del <i>interpello</i>.</p>	
<p>L'<i>interpello</i> no puede presentarse con fines académicos.</p>	<p>La consulta fiscal no puede presentarse con fines académicos.</p>
<p>La solicitud se dirige a la administración financiera, quien debe responder por escrito debidamente motivado en un plazo de 90 días (<i>interpello ordinario</i>) y de 120 días en los otros tipos de <i>interpello</i>.</p>	<p>La solicitud se dirige a la autoridad fiscal (debiendo cumplir con lo establecido en los artículos 18 y 18-A del CFF), quien debe responder en un plazo de tres meses computados a partir de la fecha de presentación de dicha solicitud.</p>
<p>En caso de que la administración financiera no responda en el plazo previsto, el silencio equivale a que ésta comparte la solución propuesta por el contribuyente.</p>	<p>En caso de que la autoridad fiscal no responda en el plazo previsto, se considerará que la autoridad resolvió negativamente la solicitud (negativa ficta).</p>
<p>Los actos de esa administración, distintos de la respuesta (expresa o tácita), son nulos.</p>	<p>La autoridad fiscal queda obligada a aplicar los criterios contenidos en la contestación de la consulta fiscal, salvo que los términos de la consulta no coincidan con la realidad de los hechos o datos consultados o se modifique la legislación aplicable.</p>
<p>La respuesta no es vinculante para el contribuyente.</p>	<p>La respuesta no es vinculante para el contribuyente.</p>
<p>La Administración sólo está obligada a responder si se refiere a una disposición cuya interpretación sea objetivamente incierta (no debe haber un pronunciamiento previo y público de la autoridad).</p>	

→

→ Continúa (Figura...)

<i>Ravvedimento operoso</i>	Autocorrección fiscal previa a la notificación de la resolución determinativa de crédito fiscal
<p>Fundamento legal: artículo 13, d.lgs. 472/1997.</p> <p>El contribuyente corrige sus errores u omisiones pagando íntegramente los impuestos debidos y obtiene una reducción en sanciones de una décima a una quinta parte.</p> <p>No admite pago a plazos.</p> <p>No suspende plazos.</p> <p>Si el contribuyente omite presentar la declaración no podrá acceder al <i>ravvedimento operoso</i>.</p> <p>De presentar una declaración fraudulenta, el contribuyente tendrá como <i>única atenuante</i> a efecto especial la aplicación del <i>ravvedimento operoso</i>.</p> <p>En caso de que durante el proceso de <i>ravvedimento operoso</i> el contribuyente reciba un acto de liquidación o de verificación no podrá obtener el beneficio de la reducción de sanciones.</p>	<p>Fundamento legal: artículo 17 de la LFDC.</p> <p>El contribuyente que efectúe el pago de las contribuciones omitidas y sus accesorios después de iniciadas las facultades de comprobación, pero antes de que se le notifique el Acta Final (visita domiciliaria) o el Oficio de Observaciones (revisión de gabinete) pagará una multa equivalente al 20% de las contribuciones omitidas.</p> <p>El contribuyente que efectúe el pago de las contribuciones omitidas y sus accesorios después de iniciadas las facultades de comprobación, pero después de que se le notifique el Acta Final (visita domiciliaria) o el Oficio de Observaciones (revisión de gabinete) pagará una multa equivalente al 30% de las contribuciones omitidas.</p> <p>Admite el pago a plazos siempre y cuando esté garantizado el interés fiscal.</p> <p>No suspende plazos.</p> <p>De notificarse la resolución determinativa de crédito fiscal, el contribuyente no podrá obtener tales reducciones de sanciones.</p>

→

→ Continúa (Figura...)

<i>L'autotutela</i>	Facultad de dejar sin efectos actos emitidos por la administración general de auditoría fiscal federal y sus unidades administrativas centrales y desconcentradas
<p>Fundamento legal: artt. 53 y 97 Cost.</p> <p>La autoridad deja sin efectos sus actuaciones viciadas en legalidad o en fondo, sustituyéndolos por un nuevo acto.</p> <p>Atendiendo al principio de legalidad y buena fe</p> <p>Procede a petición del contribuyente o de oficio.</p> <p>Se podrá ejercer la autotutela hasta en tanto expire el plazo de caducidad del acto.</p> <p>En caso de que el nuevo acto agrave la situación del contribuyente, se subordinará la verificación al conocimiento de hechos nuevos.</p> <p>La autotutela ha tenido poca aplicación.</p>	<p>Fundamento legal: artículo 22, párrafos primero, fracción IV, y antepenúltimo, del Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria (RISAT).</p> <p>La autoridad puede dejar sin efectos las órdenes de visita domiciliaria, los requerimientos de información que se formulen a los contribuyentes, las revisiones electrónicas, así como la revisión de papeles de trabajo que se haga a los contadores públicos inscritos.</p> <p>De oficio</p>
<i>L'acquiescenza</i>	Corrección fiscal después de determinación de crédito fiscal
<p>Fundamento legal: artículo 15, d.lgs. 218/1997</p> <p>Es la renuncia del contribuyente a oponerse judicialmente a la pretensión del fisco e iniciar un <i>accertamento con adesione</i> obteniendo una reducción de las sanciones a un tercio.</p>	<p>Fundamento legal: artículo 70-A del CFF.</p> <p>El contribuyente al que se le ha determinado una resolución determinativa de crédito fiscal podrá obtener una reducción de multas por infracción a las disposiciones fiscales en 100% y se le aplicará la tasa de recargos por prórroga determinada conforme a la Ley de Ingresos de la Federación (LIF) en el plazo que corresponda.</p>

→

→ Continúa (Figura...)

<i>L'acquiescenza</i>	Corrección fiscal después de determinación de crédito fiscal
<p>Para poder solicitarlo, el contribuyente debe pagar su adeudo fiscal y presentar su solicitud dentro del plazo de 60 días, a partir de la notificación del <i>avviso di accertamento</i>.</p> <p>Procede el pago a plazos.</p>	<p>Para obtener dichos beneficios, el contribuyente deberá cubrir su adeudo fiscal dentro de los 15 días siguientes a aquél en que se le haya notificado la resolución determinativa de crédito fiscal.</p> <p>Además, deberá cumplir con los requisitos previstos en el artículo 70-A del CFF, a saber:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Haber presentado los avisos, declaraciones y demás información que establecen las disposiciones fiscales, correspondientes a sus tres últimos ejercicios fiscales. • Demostrar que no se determinaron diferencias a su cargo en el pago de impuestos y accesorios superiores al 10%, respecto de las que hubiera declarado o que se hubieran declarado pérdidas fiscales mayores en un 10% a las realmente sufridas, en caso de que las autoridades hubieran ejercido facultades de comprobación respecto de cualquiera de los tres últimos ejercicios fiscales. • Haber cumplido los requerimientos que, en su caso, le hubieren hecho las autoridades fiscales en los últimos tres ejercicios fiscales. • No haber incurrido en alguna de las agravantes a que se refiere el artículo 75 del CFF al momento en que las autoridades fiscales impongan la multa. • No estar sujeto al ejercicio de una o varias acciones penales por delitos previstos en la legislación fiscal o no haber sido condenado por delitos fiscales. • No haber solicitado en los últimos tres años el pago a plazos de contribuciones retenidas, recaudadas o trasladadas.

→

→ Continúa (Figura...)

Accertamento con adesione	Acuerdo conclusivo
<p>Fundamento legal: artículo 1 y ss., d.lgs. 218/1997</p> <p>Al contribuyente que se le ha notificado un <i>avviso di accertamento</i> puede solicitarlo dentro del plazo de 90 días (para recurrir, mismo que se suspende).</p> <p>Puede solicitarlo el contribuyente o la Administración Financiera</p> <p>El contribuyente podrá exponer sus observaciones y presentar documentos que refuten la pretensión de la Administración Financiera (contradictorio).</p>	<p>Fundamento legal: artículos 69-C al 69-H del CFF y 99 al 107 de los Lineamientos que regulan el ejercicio de las atribuciones sustantivas de la Prodecon.</p> <p>Podrá solicitarlo el contribuyente que sea objeto de las facultades de comprobación previstas en el artículo 42, fracciones II, III o IX del CFF y no esté de acuerdo con los hechos u omisiones asentados en la última acta parcial, en el acta final, en el oficio de observaciones o en la resolución provisional, que puedan entrañar incumplimiento de las disposiciones fiscales; hasta antes de que le sea notificada la resolución determinativa de crédito fiscal.</p> <p>Su solicitud, con independencia de su admisión, suspende los plazos previstos en los artículos 46-A, primer párrafo; 50, primer párrafo; 53-B y 67, antepenúltimo párrafo, del CFF, hasta que se notifique a la autoridad fiscal la conclusión del procedimiento de Acuerdo Conclusivo.</p> <p>Sólo puede solicitarlo el contribuyente.</p> <p>El procedimiento se lleva ante la Prodecon (organismo público descentralizado, no sectorizado, con autonomía técnica funcional y de gestión, especializado en materia tributaria), quien funge como mediador entre las partes.</p> <p>El contribuyente podrá manifestar lo que a su derecho convenga y presentar información y documentación que desvirtúe la calificación de hechos u omisiones realizada por la autoridad fiscal.</p> <p>La Prodecon puede convocar a mesas de trabajo para lograr un consenso entre las partes.</p>

→

→ Continúa (Figura...)

Accertamento con adesione	Acuerdo conclusivo
<p>De lograrse un consenso se procede a la suscripción del <i>acta de adhesión</i>.</p> <p>El contribuyente tendrá una reducción de sanciones a un tercio.</p> <p>Además, obtendrá una reducción de la mitad de las penas previstas para los delitos fiscales y no le aplicaran sanciones accesorias si la deuda tributaria se condona antes de la apertura del procedimiento en primera instancia.</p> <p>Asimismo, se hará una redefinición de la base imponible de las cotizaciones de seguridad social relacionadas con los imposables fiscales, libre de intereses y sanciones.</p>	<p>De lograrse el consenso entre las partes se procede a la suscripción del Acuerdo Conclusivo.</p> <p>El contribuyente obtendrá, por única ocasión, la condonación de multas al 100%, en la segunda y posteriores suscripciones aplicará la condonación de sanciones en los términos que establece el artículo 17 de la LFDC como sigue:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El contribuyente que efectúe el pago de las contribuciones omitidas y sus accesorios después de iniciadas las facultades de comprobación, pero antes de que se le notifique el Acta Final (visita domiciliaria) o el Oficio de Observaciones (revisión de gabinete) pagará una multa equivalente al 20% de las contribuciones omitidas. • El contribuyente que efectúe el pago de las contribuciones omitidas y sus accesorios después de iniciadas las facultades de comprobación, pero después de que se le notifique el Acta Final (visita domiciliaria) o el Oficio de Observaciones (revisión de gabinete) pagará una multa equivalente al 30% de las contribuciones omitidas.
<p>El <i>accertamento con adesione</i> se perfecciona con el pago de la deuda.</p> <p>Puede pagarse a plazos.</p> <p>Al suscribirse, la liquidación pierde eficacia.</p>	<p>El Acuerdo Conclusivo se perfecciona con la suscripción.</p> <p>Puede pagarse a plazos.</p> <p>El consenso puede ser total o parcial.</p> <p>De ser parcial, por los rubros que no hubo consenso se continuará con las facultades de comprobación y se emitirá la resolución determinativa de crédito fiscal.</p>
<p>El consenso puede ser total o parcial.</p> <p>De ser parcial, por los rubros que no hubo consenso se emitirá el <i>avviso di accertamento</i>.</p>	<p>De suscribirse el Acuerdo Conclusivo, tendrá el carácter de definitivo, por lo que no podrá ser impugnado por el contribuyente ni modificado por la autoridad</p>

→

→ Continúa (Figura...)

Accertamento con adesione	Acuerdo conclusivo
<p>De suscribirse el <i>accertamento con adesione</i>, tendrá el carácter de definitivo, por lo que no puede ser impugnado por el contribuyente ni modificado por la autoridad fiscal (el <i>accertamento con adesione</i> que verse sobre el impuesto sobre la renta [ISR] o al impuesto al valor agregado [IVA] podrá complementarse en ciertos casos estrictamente previstos como cuando la Administración tenga conocimiento de nuevos elementos de los que se advierta una mayor renta superior al 50% de la renta definida, entre otros).</p>	<p>fiscal (salvo que se compruebe la existencia de hechos falsos por parte del contribuyente la autoridad podrá interponer el juicio de lesividad).</p>

Fuente: Elaboración propia con información de Melis (2018), Amatucci *et al.* (2017), Tesauro (2017), Napoli & Rocchi (2013), CFF (2018) y LREASP (2018).

Al respecto, es importante precisar que *il reclamo e mediazione* y *la conciliazione giudiziale* no encuentran similitudes con los procedimientos o actuaciones en México.

Conclusiones

En virtud de lo anterior, es evidente que los MASC son de gran relevancia para ambos países para lograr por una parte despresurizar la solución de conflictos en la vía judicial y, por otra, otorgar a los contribuyentes el derecho fundamental a acceder a una solución de controversias de manera extrajudicial, permitiendo con ello acceder a una justicia más pronta y procurar la conservación de la relación Estado-contribuyente.

Al respecto, si bien es cierto que la consulta fiscal, la autocorrección fiscal previa y posterior a la notificación de la resolución determinativa de crédito fiscal, la facultad de dejar sin efectos actos emitidos por la administración general de auditoría fiscal federal y sus unidades administrativas centrales y desconcentradas, son actuaciones que la ley mexicana prevé para justamente evitar recurrir a la vía contenciosa, también lo es que el único MASC reconocido en materia fiscal en México es el Acuerdo Conclusivo.

Recomendaciones

México podría considerar ampliar los MASC en materia fiscal adoptando las fortalezas de los instrumentos deflactivos italianos como: *il reclamo e mediazione* y *la conciliazione giudiziale* en aras de mejorar y eficientar la resolución de conflictos en la materia, procurando preservar la relación Estado-contribuyente, tutelando ambas figuras jurídicas.

Bibliografía

- Amatucci *et al.* (2017). Vantaggi e svantaggi della previa azione amministrativa in campo tributario per il contenimento del contenzioso tributario. In e. a. Amatucci, *Ordinamenti tributari a confronto problematiche comuni e aspetti procedurali Italia, Spagna e Colombia* (pp. 218-231). Turín, Italia: G. Giappichelli Editore.
- Bernal Ladrón de Guevara, D. S. (2014). *Procuraduría de la Defensa del Contribuyente*. Tratto da 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>
- Bernal, D. (2017). *Los derechos del contribuyente en una sociedad transparente y global. La experiencia de Ombudsman Fiscal Mexicano*. México: Procuraduría de la Defensa del Contribuyente.
- CFE (2018). *Código Fiscal de la Federación*. México, México: Cengage.
- Cossío *et al.*, J. (2017). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Comentada I*. Ciudad de México: Tirant lo blanch.
- CPEUM (1917). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Tratto il giorno Junio 23, 2020 da Cámara de Diputados LXIV Legislatura: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1_080520.pdf
- D.lgs. n. 218 (2020, julio 01). *Decreto legislativo n.218*. Tratto da Decreto legislativo del 19/06/1997 n.218: <file:///c:/users/adimistrador%201/documents/tesis/masc%20italia/libros%20y%20art%3%8dculos/decreto%20legislativo%20del%2019-06-1997%20n.%20218.pdf>
- DOF (2008, junio 08). 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.
- (2013, diciembre 09). *Diario Oficial de la Federación*. Tratto da 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

- Fierro, A. (2018). *Manejo de conflictos y mecanismos alternativos de solución de controversias (MASC)*. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas (cide).
- Galán, J. (2017). *Una propuesta para la introducción en nuestro sistema administrativo y tributario de medidas alternativas de resolución de conflictos (ADR; I. N. [INAP], A cura di)*. Tratto il giorno ottobre 21, 2019 da VLEX: https://app.vlex.com/?r=true#europe/search/content_type:4/accertamento+con+adesione/europe/vid/701418457
- González, F. (2008). *Arbitraje*. México: Porrúa.
- Gonzalo, M. (2015). *Métodos alternativos de solución de conflictos : Perspectiva multidisciplinar*. Tratto da Ebook Central Proquest: <https://ebookcentral.proquest.com>
- Guerrero Rodríguez, L. Y. (2009). *Biblioteca Jurídica Virtual UNAM*. Tratto da *Jurídica Anuario*, número 39: <https://revistas-colaboracion.juridicas.unam.mx/index.php/juridica/issue/view/1721>
- LOPDC (2006, septiembre 04). *Ley Orgánica de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente*. Tratto da LXIV Legislatura Cámara de Diputados H. Honorable Congreso de la Unión: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LOPDC.pdf>
- LREASP (2018). *Lineamientos que regulan el ejercicio de las atribuciones sustantivas de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente*. México.
- Martinoli, C. (2009). Resolución de Controversias en Materia Tributaria. *Cuadernos del Instituto AFIP*(C5), 70-71. Tratto il giorno Junio 19, 2019 da: <https://www.afip.gob.ar/educacionTributaria/BibliotecaDigital/documentos/C05.pdf>
- Melis, G. (2018). *Lezioni di Diritto Tributario*. Turín, Italia: Giappichelli.
- Napoli, G. & Rocchi, S. (2013). Gli istituti deflattivi del contenzioso. In: G. Napoli, & S. Rocchi, *Verifica accertamento riscossione e azioni a tutela del contribuente* (pp. 369-414). Italia: CACUCCI. Tratto da: https://app.vlex.com/?r=true#europe/search/*gli+istituti+deflattivi+del+contenzioso/europe/vid/440721554
- Parente, S. (2011). La Conciliazione Giudiziale come tecnica deflattiva del Contenzioso Tributario. In: S. Parente, *I modelli conciliativi delle liti tributarie* (p. 29-63). Italia: CACUCCI. Tratto il giorno Ottobre 23, 2019 da https://app.vlex.com/?r=true#europe/search/*la+conciliazione+giudiziale+come+tecnica+deflattiva+del+contenzioso+tributario/europe/vid/433026962
- (2011). Tipologie conciliative e regime degli effetti. In P. Salvatore, *I modelli conciliativi delle liti tributarie* (p. 133-166). Italia: CACUCCI. Tratto il giorno Ottobre 21, 2019 da https://app.vlex.com/?r=true#europe/search/*Tipologie+conciliative+e+regime+degli+effetti/europe/vid/433026974

- Prodecon (2012). *Criterio Normativo*. Tratto il giorno Junio 24, 2020 da Procuraduría de la Defensa del Contribuyente: <http://www.prodecon.gob.mx/index.php/home/marco-normativo/criterios-normativos-sustantivos-jurisdiccionales/criterios-normativos>
- (2013). *Criterios Sustantivos*. Tratto il giorno Junio 24, 2020 da Procuraduría de la Defensa del Contribuyente: <http://www.prodecon.gob.mx/index.php/home/marco-normativo/criterios-normativos-sustantivos-jurisdiccionales/criterios-sustantivos>
- (2019). *Procuraduría de la Defensa del Contribuyente*. Tratto il giorno Mayo 28, 2019 da: Datos Abiertos: http://www.prodecon.gob.mx/datosAbiertos/CSV/acuerdos_conclusivos/total_de_solicitudes_de_acuerdo_conclusivo_sac.pdf
- (2019, Mayo 28). *Procuraduría de la Defensa del Contribuyente*. Tratto da: http://www.prodecon.gob.mx/datosAbiertos/CSV/acuerdos_conclusivos/total_de_solicitudes_de_acuerdo_conclusivo_por_tipo_de_persona.pdf
- (2019). *Procuraduría de la Defensa del Contribuyente*. Tratto il giorno mayo 28, 2019 da: Datos Abiertos: http://www.prodecon.gob.mx/datosAbiertos/CSV/acuerdos_conclusivos/porcentaje_de_crecimiento.pdf
- (s.d.). *Historia*. Tratto il giorno Junio 22, 2020 da Procuraduría de la Defensa del Contribuyente: <http://www.prodecon.gob.mx/index.php/home/que-es-prodecon/historia>
- (s.d.). *Procedimiento de Queja o Reclamación*. Tratto il giorno junio 29, 2020 da: Procuraduría de la Defensa del Contribuyente: <https://www.prodecon.gob.mx/index.php/home/p/procedimiento-de-queja-o-reclamacion>
- Romero, L. (2015, julio). Observaciones críticas al instituto de la mediación tributaria italiana. *Nueva Fiscalidad*(4-2015), 69-86. Tratto il giorno Octubre 21, 2019 da, sin duda, el Acuerdo Conclusivo es vital para lograr una interlocución real y efectiva entre autoridad y contribuyente.
- Tesauro, F. (2017). *Istituzioni di Diritto Tributario Vol.1 Parte Generale* (Vol. 1). Milan, Italia: UTET GIURIDICA Wolters Kluwer Italia S.r.l.
- TLCAN (1992, diciembre 17). 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 8

ANÁLISIS DE LA IMPOSICIÓN DE LOS IMPUESTOS CEDULARES DE LAS ENTIDADES FEDERATIVAS

Víctor Manuel Villasuso Pino¹
Lilia Carolina Avilés Heredia²
Gabriel Rodríguez Cedillo³

Resumen

El objetivo de esta investigación es analizar el establecimiento de los impuestos cedulares y por la venta final o consumo de bienes gravados por la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (LIEPS) por las entidades federativas, a través del estudio del comportamiento de los ingresos por dichos impuestos cedulares y por la venta o consumo de bienes gravados por la LIEPS con relación a la totalidad de los impuestos locales aprobados por los congresos estatales.

La metodología que se utilizó fue mixta, las técnicas que se aplicaron son: análisis de contenido de la normatividad que señalan las leyes del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) y de Coordinación Fiscal (LCF), y estadística descriptiva.

El resultado más importante que se encontró fue que únicamente 10 entidades federativas cobran este tipo de impuestos, por lo tanto, se concluye que estas entidades tienen un generalizado bajo esfuerzo recaudatorio en la imposición de los impuestos cedulares y por la venta final o consumo de bienes gravados por la LIEPS.

¹ Doctor en administración por la Universidad del Sur. Profesor de carrera de tiempo completo de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Yucatán. Línea de investigación: gestión tributaria. villapin@correo.uady.mx

² Doctora en administración por la Universidad Autónoma de México. Profesora de carrera de tiempo completo en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Yucatán. Línea de investigación: gestión tributaria. aheredia@correo.uady.mx

³ Doctor en gobierno y administración pública por la Escuela Libre de Ciencias Políticas y Administración Pública de Oriente. Profesor de tiempo completo en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Yucatán. Línea de investigación: gestión tributaria y finanzas públicas. gabriel.rodriguez@correo.uady.mx

Palabras clave: programar impuestos, impuestos recaudados por la LIEPS, coordinación fiscal.

Abstract

The objective of this research is to analyze the establishment of scheduled taxes and for the final sale or consumption of goods taxed by the Law of Special Tax on Production and Services (LIEPS) by the states, through the study of the behavior of income for said schedule taxes and for the sale or consumption of goods taxed by LIEPS in relation to all local taxes approved by state congresses.

The methodology that was used was mixed, the techniques that were applied are: content analysis of the regulations established by the Value Added Tax (LIVA) and Fiscal Coordination (LCF) laws, and descriptive statistics.

The most important result that was found was that only 10 states collect this type of taxes, therefore, it is concluded that these entities have a generalized low collection effort in the imposition of scheduled taxes and for the final sale or consumption of goods. taxed by the LIEPS.

Keywords: *schedule taxes, taxes levied by the LIEPS, fiscal coordination.*

Introducción

La República Mexicana, para cumplir con sus funciones y mandatos establecidos en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, se compone de diferentes órganos competenciales que son la Federación, los estados y los municipios, que serán los encargados de fungir como reguladores políticos, económicos, sociales, de seguridad, entre muchos otros, de sus demarcaciones territoriales. Para ello, es la propia Constitución la que establece competencias exclusivas y, en ocasiones, concurrentes de dichos órganos de gobierno; la materia tributaria no es la excepción debido a que es la forma en la que los órganos de gobierno reciben ingresos para cumplir con sus funciones.

Es así que, en lo que respecta al tema tributario, los órganos competenciales han regulado la concurrencia de facultades tributarias mediante acuerdos entre la Federación, estados y municipios, dando lugar al Sistema Nacional de Coordinación Fiscal (SNCF) con el marco legal que lo respalda, y que tiene como uno de sus objetivos principales evitar la concurrencia en materia fiscal.

En la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, fracción IV, del artículo 31, prescribe la obligación a los gobernados de contribuir para sufragar los gastos públicos de la Federación, estado y municipios (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 2020).

Por otra parte, el 1 de enero de 1980 entró en vigor la LCF a la que se adhirieron los 32 estados para convenir con el gobierno federal que no impondrían impuestos locales ni municipales porque, a cambio, recibirían participaciones federales.

En el año de 2003 se adicionó en la LIVA el artículo 43 que señala que las entidades federativas, si lo aprueban los congresos estatales, pueden imponer impuestos cedulares a sus gobernados sobre los ingresos por la prestación de servicios personales independientes, por otorgar uso o goce temporal de bienes inmuebles, por la enajenación de bienes inmuebles y la realización de actividades empresariales.

En este mismo orden de ideas, el 21 de diciembre de 2007 se adicionó en la LCF los artículos 10-C y 10-D, con el objeto de que los estados establezcan impuestos a sus gobernados por la enajenación final o consumo de bienes gravados por la LIEPS.

Estas reformas se hicieron con el objetivo de fortalecer las finanzas públicas de los estados sin contravenir los convenios suscritos por las entidades federativas con la federación.

En el presente tema se abordará en el marco teórico de la normatividad que señala el artículo 43 de la LIVA, y los numerales 10-C y 10-D de la LCF, preceptos que establecen la facultad de establecer impuestos cedulares y locales a las entidades federativas, si así lo deciden sus congresos locales, la metodología utilizada, resultados, su discusión, conclusiones y recomendaciones.

Planteamiento del problema

El problema que se suscita es que las entidades federativas tienen un bajo esfuerzo recaudatorio al no ejercer la potestad tributaria, pudiéndolo hacer para establecer impuestos cedulares de conformidad con la LIVA e impuestos locales a la venta o consumo final de bienes gravados por la LIEPS, siempre que no estén reservados exclusivamente a la Federación y que dicha venta o consumo se realice dentro del territorio de la entidad, cumpliendo con los requisitos señalados en la LCF.

Objetivo

El objetivo de esta investigación es analizar el sistema tributario respecto a la potestad que tienen las entidades federativas para establecer impuestos

cedulares e impuestos locales sobre la venta o consumo final de bienes gravados por la LIEPS.

Postulados en investigación cualitativas

El postulado en investigación es analizar los preceptos legales que tienen las entidades federativas para establecer los impuestos cedulares de conformidad con la LIVA e impuestos locales por la venta y consumo de bienes contemplados en la LCF con el objeto de fortalecer las finanzas públicas.

Preguntas de investigación

Por todo lo anterior, surge la siguiente pregunta de investigación:

¿Por qué las entidades federativas, teniendo la potestad para establecer impuestos cedulares y locales por la venta final o consumo de bienes gravados por la LIEPS, no ejercen esta facultad?

Justificación

La presente investigación se justifica porque se ha determinado que el objeto de estudio no se ha implementado de manera integral y completa en los gobiernos locales, mismos que no tienen un fuerte potencial de recaudación.

También se ha identificado que no existe abundante literatura al respecto, por lo que este documento complementa la escasa investigación existente.

De lo anterior, se desprende que la presente investigación debe reforzar el inventario de conceptos, fortalecer y refutar elementos teóricos existentes para que deriven en diversas líneas de investigación y/o se preste atención a esta problemática que coadyuven a ponerle atención por parte de los tomadores de decisiones.

Marco teórico

La LIVA, que fue publicada el 29 de diciembre de 1978 y entró en vigor el 1 de enero de 1980, establece, dentro del Capítulo IX “De las Participaciones a las Entidades Federativas”, las bases sobre las cuales las entidades federativas adheridas al SNCF recibirán participaciones en los términos de la LCF, especificando las fuentes impositivas que no pueden ser objeto de impuestos locales o municipales.

Por otra parte, en la “Iniciativa de ley que establece, reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones fiscales para el ejercicio fiscal de 2003 en las fracciones IX y X del Artículo Séptimo Transitorio de la Ley de Ingresos de

la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2002”, el H. Congreso de la Unión estimó necesario establecer potestades tributarias a las entidades federativas, para que, sin que se considerara como un incumplimiento de los convenios celebrados con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), ni como violación a lo dispuesto por el artículo 41 de la LIVA, pudieran establecer un impuesto local sobre los ingresos que obtengan las personas físicas por las actividades empresariales o profesionales, así como un impuesto local a las ventas y servicios al público en general, siempre que dichos impuestos se establezcan de conformidad con las características que el propio Congreso aprobó (Iniciativa de Ley que establece, reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones fiscales, 2003).

El Ejecutivo Federal propuso en la iniciativa a las reformas fiscales para el año de 2003 presentada el 4 de noviembre de 2002 tomando en cuenta que es conveniente que las disposiciones señaladas en la Ley de Ingresos para el Ejercicio Fiscal 2002 queden incorporadas, en forma definitiva, dentro de la LIVA para dar mayor seguridad jurídica a las entidades federativas que decidan obtener recursos adicionales de los impuesto locales sujetos a las bases de los Convenios de Coordinación Fiscal.

Después de la discusión camaral por parte del Congreso de la Unión se adicionó en la LIVA el artículo 43, que fue publicado el 30 de diciembre de 2002 en el Diario Oficial de la Federación (DOF) señalando lo siguiente:

Artículo 43. Las Entidades Federativas podrán establecer un impuesto sobre los ingresos que obtengan las personas físicas que tributen en los términos de las Secciones II y III del Capítulo II del Título IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta, sin que se considere como un incumplimiento de los convenios celebrados con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ni del artículo 41 de esta Ley, cuando dicho impuesto reúna las siguientes características:

I. Tratándose de las personas físicas que tributen en los términos de la Sección II del Capítulo II del Título IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta, la tasa del impuesto no exceda del 5% y se aplique sobre la utilidad fiscal efectivamente percibida.

II. Tratándose de las personas físicas que tributen en los términos de la Sección III del Capítulo II del Título IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta, la tasa del impuesto no exceda del 2% y se aplique sobre los ingresos brutos efectivamente obtenidos. En este caso, las Entidades Federativas podrán estimar el ingreso y determinar el impuesto mediante el establecimiento de cuotas fijas.

Asimismo, se deberá considerar que, tratándose de la enajenación de bienes y del otorgamiento de su uso o goce temporal, el ingreso se percibe

por el establecimiento, sucursal o agencia que realice la entrega material del bien; a falta de entrega material, por el establecimiento, sucursal o agencia que levantó el pedido; tratándose de la prestación de servicios, por el establecimiento, sucursal o agencia en que se preste el servicio o desde el que se preste el mismo (Cámara de Diputados, 2003).

Es importante hacer la aclaración que en la iniciativa presentada por el Ejecutivo, en adición del artículo 43 en la LIVA, lo aprobado por el Congreso de la Unión fue que las entidades federativas pueden establecer impuestos cedulares únicamente a personas físicas que obtengan ingresos por actividades empresariales “pequeños contribuyentes e intermedios”, excluyendo a las personas físicas que tributan en la Sección I del Capítulo II del Título IV, es decir a los contribuyentes del “Régimen General de Ley”, así como a las personas físicas que prestan servicios, otorguen el uso o goce temporal de inmuebles así como los que los enajenan, además de excluir a las personas morales que enajenan bienes

Ahora bien, este artículo 43 ha tenido, a partir de que entró en vigor el 1 de enero de 2003, tres modificaciones que fueron publicadas en el DOF el 1 de diciembre de 2004, 23 de diciembre de 2005, y 11 de diciembre de 2013, para quedar como sigue:

Artículo 43. Las Entidades Federativas podrán establecer impuestos cedulares sobre los ingresos que obtengan las personas físicas que perciban ingresos por la prestación de servicios profesionales, por otorgar el uso o goce temporal de bienes inmuebles, por enajenación de bienes inmuebles, o por actividades empresariales, sin que se considere un incumplimiento de los convenios celebrados con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ni del artículo 41 de esta Ley, cuando dichos impuestos reúnan las siguientes características:

I. Tratándose de personas físicas que obtengan ingresos por la prestación de servicios profesionales, la tasa del impuesto que se podrá establecer será entre el 2% y el 5%.

Para los efectos de esta fracción se entenderá por ingresos por la prestación de servicios profesionales, las remuneraciones que deriven de servicios personales independientes que no estén asimiladas a los ingresos por la prestación de servicios personales subordinados, conforme al artículo 94 de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Las Entidades Federativas podrán gravar dentro del impuesto cédular sobre sueldos o salarios, los ingresos personales independientes que estén asimilados a los ingresos por la prestación de un servicio personal subordinado.

Las Entidades Federativas que establezcan el impuesto a que se refiere esta fracción, únicamente podrán considerar como afecto a dicho impuesto, la utilidad gravable de los contribuyentes que sea atribuida a las bases fijadas en las que proporcionen los servicios que se encuentren en la Entidad

Federativa de que se trate. Cuando se presten los servicios fuera de la base fija, se considerará que la actividad se realiza en el local que sirva de base a la persona que proporcione dichos servicios.

Cuando un contribuyente tenga bases fijas en dos o más Entidades Federativas, para determinar el impuesto que a cada una de ellas le corresponda, se deberá considerar la utilidad gravable obtenida por todas las bases fijas que tenga, y el resultado se dividirá entre éstas en la proporción que representen los ingresos obtenidos por cada base fija, respecto de la totalidad de los ingresos.

II. En el caso de personas físicas que obtengan ingresos por otorgar el uso o goce temporal de bienes inmuebles, la tasa del impuesto que se podrá establecer será entre el 2% y el 5%.

El impuesto sobre los ingresos por otorgar el uso o goce temporal de bienes inmuebles corresponderá a la Entidad Federativa en donde se encuentre ubicado el inmueble de que se trate, con independencia de que el contribuyente tenga su domicilio fiscal fuera de dicha Entidad Federativa.

III. En el caso de personas físicas que obtengan ingresos por enajenación de bienes inmuebles, la tasa del impuesto que se podrá establecer será entre el 2% y el 5%, y se deberá aplicar sobre la ganancia obtenida por la enajenación de inmuebles ubicados en la Entidad Federativa de que se trate, con independencia de que el contribuyente tenga su domicilio fiscal fuera de dicha Entidad Federativa.

IV. Tratándose de personas físicas que obtengan ingresos por actividades empresariales, la tasa del impuesto que se podrá establecer será entre el 2% y el 5%.

Las Entidades Federativas que establezcan el impuesto a que se refiere esta fracción, únicamente podrán gravar la utilidad gravable obtenida por los contribuyentes, por los establecimientos, sucursales o agencias que se encuentren en la Entidad Federativa de que se trate.

Cuando un contribuyente tenga establecimientos, sucursales o agencias, en dos o más Entidades Federativas, para determinar el impuesto que a cada una de ellas le corresponda, se deberá considerar la suma de la utilidad gravable obtenida por todos los establecimientos, sucursales o agencias que tenga, y el resultado se dividirá entre éstos en la proporción que representen los ingresos obtenidos por cada establecimiento, sucursal o agencia, respecto de la totalidad de los ingresos.

Las Entidades Federativas podrán establecer distintas tasas dentro de los límites que establece el presente artículo por cada uno de los impuestos cedulares a que se refiere este artículo.

La base de los impuestos cedulares a que se refiere el presente artículo deberá considerar los mismos ingresos y las mismas deducciones que se establecen en la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) de carácter federal, para los ingresos similares a los contemplados en los impuestos cedulares citados, sin incluir el impuesto cédular local (LIVA, 2020).

Estas reformas al artículo 43 de la LIVA concluyeron que únicamente se pueden establecer impuestos locales cedulares a las personas físicas que obtengan ingresos por concepto de prestación de servicios independientes, otorguen el uso o goce temporal de bienes inmuebles, enajenen bienes inmuebles y realicen actividades empresariales (en todas las secciones) sin contravenir al pacto en que adhirieron las entidades federativas con el gobierno federal a no imponer contribuciones locales ni municipales de acuerdo al artículo 41 de la citada ley al firmar el convenio de adhesión al SNCF tendrían un impacto positivo en las finanzas de los estados porque, al otorgarles por ley la potestad tributaria para establecer impuestos cedulares dentro de su territorio, aumentarían los ingresos propios y redistribuir la titularidad de los ingresos fiscales entre la Federación y las entidades federativas.

Ahora bien, el artículo 10-C de la LCF, mismo que en los inicios de la propia ley no estaba contemplado, pero que el 20 de julio de 2007 el Ejecutivo federal presentó una iniciativa en la que se expresó que estaba motivada por el mermado ingreso que generaban las entidades federativas, el poco incentivo observado para incrementarlos y de la clara dependencia de la Federación que se gestaba.

Es así que en la fundamentación de motivos se argumentó que se pretendía: “expandir las facultades tributarias de las entidades federativas y otorgar mayores incentivos para utilizarlas. Lo anterior sin mermar las finanzas públicas federales, al tiempo que se evite una proliferación de impuestos locales” (Decreto por el que se reforman, adicionan, derogan y abrogan diversas disposiciones de la Ley de Coordinación Fiscal, de la Ley del Impuesto sobre Tenencia o Uso de Vehículos y de la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, 2008).

La LCF (2020) permite a las entidades adheridas al SNCF instaurar impuestos locales a la venta o consumo final de los bienes, cuya enajenación se encuentre gravada por la LIEPS, siempre que no se traten de bienes cuyo gravamen se encuentren reservados a la Federación, dicha venta o consumo final se realice dentro del territorio de la entidad de que se trate y se cumplan los requisitos siguientes:

- No se establezcan tratamientos especiales de ningún tipo.
- La tasa única aplicable sea del 4.5% sobre el precio de enajenación del bien de que se trate.
- La base no incluya el IVA ni el IEPS.
- El impuesto no sea acreditable contra otros impuestos locales o federales.
- No se traslade en forma expresa y por separado el impuesto a las personas que adquieran los bienes. El traslado del impuesto deberá incluirse en el precio correspondiente, sin que se considere que forma parte del precio de venta al público, ni se entienda violatorio de precios o tarifas, incluyendo los oficiales.

- El impuesto se cause en el momento en que efectivamente se perciban los ingresos y sobre el monto que de ellos se perciba.
- El impuesto no se aplique en dos o más etapas del proceso de comercialización.

Para conceptualizar al Sistema Tributario Mexicano, aunque no es tema total de esta investigación, es menester señalar en forma breve los artículos constitucionales para delimitar la potestad tributaria de la Federación y las entidades federativas.

De la Garza (2012, p. 207) considera que “Recibe el nombre de Poder Tributario la facultad del Estado por virtud de la cual puede imponer a los particulares la obligación de aportar una parte de su riqueza para el ejercicio de las atribuciones que le son encomendadas”, y por competencia tributaria “el poder recaudar para el tributo cuando se ha producido un hecho generador”.

En este sentido, el artículo 31, fracción IV, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece la obligación de los mexicanos a contribuir de manera proporcional y equitativa en el gasto público en los tres órdenes de gobierno, es decir:

- La Federación.
- Los estados y Ciudad de México.
- Los municipios.

Complejo es el ejercicio simultáneo de las tres competencias establecidas, ya que al ser el tributo la fuente de ingresos para el funcionamiento de los entes de gobierno se corre el riesgo de generar impuestos sobre las mismas bases, generándose así la posibilidad de un cobro excesivo de gravámenes a los ciudadanos. Por ello, la Constitución anticipa, en su articulado dentro de las facultades exclusivas de la Federación, estados y municipios, una delimitación de las mismas con el objetivo de evitar una tributación excesiva.

En lo que respecta a los estados se deberá acudir al artículo 124 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que establece como regla que se entiende facultadas a las entidades federativas en tanto no están expresamente concedidas por la Constitución a la Federación, ocasionando una coincidencia en materia tributaria en cuanto aquellos gravámenes no concedidos expresamente a la Federación (artículo 73, fracción XXIX-A) y no prohibidos a los estados (artículos 117 y 118).

En este orden de ideas, es necesario mencionar que la LIVA establece limitaciones a las entidades federativas que decidan adherirse al SNCF con la intención de evitar la concurrencia de las potestades tributarias.

Metodología

El enfoque de este estudio es mixto. Las técnicas que se aplicaron son: análisis de contenido de la normatividad sobre la LIVA y la LCF, así como el uso de estadística descriptiva.

El enfoque es cualitativo, ya que se hace un análisis de contenido de las disposiciones aplicables de la LIVA y la LCF, así como las leyes de ingresos publicadas en los Diarios Oficiales de cada entidad federativa del ejercicio fiscal 2020 para analizar los tipos de impuestos cedulares y por la venta de bienes para su consumo o comercialización gravados por la LIEPS que ha aprobado el Congreso de sus respectivos estados.

El enfoque es cuantitativo debido a que se analizan los datos de los impuestos locales cedulares y por la venta de bienes para su consumo o comercialización gravados por la LIEPS respecto a la totalidad de ingresos por concepto de impuestos locales por cada entidad federativa para el año de 2020.

Para este estudio se realiza el análisis de la composición de los ingresos totales de los impuestos locales del ejercicio de 2020 realizando comparativos de los ingresos propios por impuestos cedulares y por la venta de bienes para su consumo o comercialización gravados por el IEPS en el año mencionado.

La composición y estructura de los ingresos utilizados en el análisis es aquella descrita en el documento de síntesis metodológica de la estadística de *Finanzas Públicas Estatales y Municipales* (2016) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), clasificando a los ingresos de acuerdo con lo siguiente: impuestos, contribuciones de mejoras, derechos, productos, aprovechamientos, participaciones federales, aportaciones federales, otros ingresos y financiamientos.

Análisis y discusión de resultados

Los resultados de la investigación son los siguientes:

- Respecto a los impuestos cedulares, sólo seis estados han aprobado por sus congresos locales el establecimiento de estos impuestos. Es un porcentaje del 18.75%.
- Las entidades federativas que han adoptado en sus respectivas legislaciones locales para la imposición de los impuestos cedulares son: Chihuahua, Guanajuato, Nayarit, Oaxaca, Quintana Roo y Yucatán:
 - *Estado de Chihuahua.* Esta entidad ha adoptado en su legislación interior el establecimiento de los impuestos cedulares por enajenación de bienes inmuebles y de arrendamiento de los mismos representado del total de los ingresos por concepto de impuestos locales el 3.14%.

- *Estado de Guanajuato*. Ha impuesto en su territorio los impuestos cedulares por enajenación de bienes inmuebles, uso o goce temporal de inmuebles, prestación de servicios profesionales y el de actividades empresariales, el porcentaje respecto a la totalidad de impuestos locales es del 13.60%.
- *Estado de Nayarit*. El congreso local aprobó establecer el impuesto cédular de arrendamiento de bienes inmuebles. El porcentaje respecto al total de impuestos locales es del 2.81%.
- *Estado de Oaxaca*. El impuesto cédular que se impone en el territorio de este estado es por concepto del otorgamiento o uso temporal de inmuebles. El porcentaje respecto a la totalidad de los ingresos por concepto de impuestos locales es del 2.29%.
- *Estado de Quintana Roo*. En esta entidad, el Congreso local aprobó establecer el impuesto cédular sobre la enajenación de bienes inmuebles. El porcentaje respecto a la totalidad de los impuestos locales es de 2.18%.
- *Estado de Yucatán*. El Congreso local ha aprobado la imposición de los impuestos cedulares por ingresos de actividades empresariales y enajenación de bienes inmuebles. El porcentaje respecto al total de los impuestos locales es de 6.07%.

Es de suma relevancia observar que de las 32 entidades federativas, únicamente seis estados han establecido la facultad de establecer impuestos cedulares, aunque tienen la potestad de hacerlo de conformidad con el artículo 43 de la LIVA a partir del año 2003.

También llama la atención que la Ciudad de México y el Estado de México, que son centros urbanos con muchos habitantes, no hayan establecido este tipo de impuestos cedulares.

Los estados de Guanajuato, Quintana Roo y Yucatán obtienen dos veces el impuesto por la enajenación de bienes inmuebles, ya que en el artículo 127 de la LISR contempla que los contribuyentes que enajenen terrenos y construcciones efectuarán el pago del ISR federal enterándolo ante las oficinas autorizadas de la entidad federativa, en la cual se encuentre ubicado el inmueble que se trate, ocasionado esta situación que el estado reciba dos veces el importe del impuesto.

Se observa que la baja recaudación por las 26 entidades federativas que no han establecido este tipo de impuestos se haga una investigación para conocer cuáles son las razones y circunstancias para no aprovechar estas disposiciones legales y aumentar los ingresos propios, además que, por otra parte, también le redundaría en aumentar las participaciones que recibirían de la Federación porque en la fórmula para distribuir el Fondo General de Participaciones establecida en el artículo 2 de la LCF una de las variables es

la recaudación de los impuestos y derechos locales reportadas en las cuentas públicas oficiales de cada estado.

Hay que observar que los estados de mayor número de habitantes no establecen los impuestos cedulares por la razón que les toca mayores participaciones federales, porque dentro de la citada fórmula del artículo 2 de la LCF, otra de las variables para distribuir el Fondo General de participaciones es la población que tiene la entidad federativa, de acuerdo con el INEGI. Entre estos estados se encuentran: Estado de México, Ciudad de México, Veracruz, Jalisco y Puebla. Hay una excepción, que es Guanajuato, que sí ha establecido impuestos cedulares en su territorio.

Una de las razones que los demás estados rehúsan a la potestad tributaria que le otorga este artículo es que estos impuestos originan concurrencia fiscal porque de conformidad en el artículo antes señalado la base para el cálculo del impuesto cédular es el mismo señalado en la LISR.

En este mismo orden de ideas, a partir del año de 2008, en la LCF se adiciona el artículo 10-C facultando a las entidades federativas a establecer impuestos locales a la enajenación o consumo final de los bienes que se encuentran gravados para efectos de la LIEPS y únicamente siete estados han ejercido esta potestad tributaria. Los estados que han establecido impuestos locales sobre la venta final o consumo de bebidas alcohólicas son: Aguascalientes, Campeche, Ciudad de México, Guanajuato, Estado de México, Nayarit y Yucatán. Es el 21.88% respecto a la totalidad de los 32 estados.

TABLA 1. PORCENTAJE DE RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO LOCAL POR LA ENAJENACIÓN O CONSUMO FINAL DE BIENES GRAVADOS POR LA LIEPS RESPECTO A LA TOTALIDAD DE LA RECAUDACIÓN DE LOS IMPUESTOS LOCALES

Aguascalientes	1.01%
Campeche	0.40%
Ciudad de México	0.17%
Guanajuato	1.18%
Estado de México	0.83%
Nayarit	0.89%
Yucatán	0.63%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las leyes de ingresos de cada estado (2020).

Es de llamar la atención que la facultad que tiene la entidad federativa para establecer estos impuestos locales lo han adoptado más estados que los

impuestos cedulares, ya que la adición del artículo 10-C de la LCF es más reciente, pero no es suficiente porque los estados no ejercen esta facultad.

Es menester señalar que el artículo citado en el párrafo anterior otorga a las entidades federativas la imposición de impuestos locales sobre la enajenación final o consumo de bienes gravados por la LIEPS, siempre que no esté reservada exclusivamente a la Federación; esta situación quiere decir que puede ser objeto de los impuestos locales no únicamente la venta de bebidas alcohólicas, como actualmente sucede, sino que también pueden los estados gravar la venta de bebidas refrescantes, alcohol, alcohol desnaturalizado, mieles incristalizables, bebidas energizantes, bebidas azucaradas, plaguicidas y alimentos calóricos, porque estos productos son objeto del impuesto especial sobre producción y servicios (IEPS) y no se encuentran reservadas a la Federación.

La imposición de los impuestos locales que establecen los estados es una variable que entra como incentivo recaudatorio en el cálculo de las participaciones federales en 40%, por lo tanto, a mayor esfuerzo recaudatorio, las entidades federativas obtendrían mayores ingresos públicos.

En la tabla 2 se muestra el total de la composición de la recaudación de los impuestos cedulares y locales por venta final o consumo de bienes gravados por la LIEPS de las entidades federativas.

TABLA 2. PORCENTAJE DEL TOTAL DE LA RECAUDACIÓN DE LOS IMPUESTOS CEDULARES Y LOCALES POR LA VENTA FINAL O CONSUMO DE BIENES GRAVADOS POR LA LIEPS DEL TOTAL DE LA RECAUDACIÓN DE LA ENTIDAD

Aguascalientes	1.01%
Campeche	0.40%
Ciudad de México	0.17%
Chihuahua	3.14%
Guanajuato	14.77%
Estado de México	0.83%
Nayarit	3.70%
Oaxaca	2.29%
Quintana Roo	2.18%
Yucatán	6.69%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las leyes de ingresos de cada estado (2020).

Como se podrá observar de la tabla 2, el estado de Guanajuato es el que tiene mayor recaudación de impuestos cedulares y por venta o consumo de bienes gravados por la LIEPS en relación con la totalidad de ingresos por impuestos locales. Le siguen el estado de Yucatán y Nayarit.

Respecto a los ingresos propios que reciben los estados que han establecido impuestos locales (que incluyen, en su caso, los impuestos cedulares y por la venta o consumo de bienes gravados por la LIEPS) respecto a la totalidad de ingresos que reciben en un ejercicio fiscal, Pacheco, A.; Villasuso, V. y Avilés, L. (2021) concluyeron al respecto que las entidades federativas obtienen menos ingresos propios, ya que tienen una amplia dependencia con el gobierno federal para recibir participaciones, representado porcentajes significativos en la totalidad de los ingresos públicos, observando un generalizado bajo esfuerzo recaudatorio (pp. 166-167).

Conclusiones

Se concluye que las entidades federativas no establecen impuestos cedulares a sus gobernados, ya que, si bien tienen la facultad para hacerlo, no lo hacen.

En este mismo orden de ideas, se concluye también que a partir del año de 2008, en la LCF se adiciona el artículo 10-C facultando a las entidades federativas a establecer impuestos locales a la enajenación o consumo final de los bienes que se encuentran gravados para efectos de la LIEPS.

Las conclusiones descritas en los dos párrafos anteriores ocasionan que las entidades federativas obtengan menos ingresos propios observándose un generalizado bajo esfuerzo recaudatorio.

Es necesario hacer una investigación más amplia para analizar la composición de los ingresos totales por entidad federativa, ya que en esta investigación se hizo un comparativo global de la composición de los mismos y no necesariamente los comportamientos son similares por estado, pues dependen de muchas variables políticas, económicas y sociales.

Por otra parte, el Poder Judicial de la Federación ha resuelto que es constitucional la imposición de estos gravámenes por los estados a sus gobernados, y ni así han ejercido la facultad que le otorgan las disposiciones legales.

Por último, se concluye en este trabajo de investigación que las adiciones de los artículos 43 de la LIVA y 10-C de la LCF no impacta a los estados, ya que la mayoría no establece en sus legislaciones locales la imposición de los impuestos cedulares y por la venta o consumo de bienes gravados por la LIEPS, pues reciben participaciones del gobierno federal.

Recomendaciones

Se recomienda que las entidades federativas, para fortalecer sus ingresos públicos, aprueben en sus congresos locales para que establezcan impuestos cedulares y por la venta o consumo de bienes gravados por el IEPS, para que no dependan de las participaciones federales que reciben del gobierno federal, aunque si aumentan la recaudación local les beneficia para que reciban más participaciones federales.

También se recomienda que las entidades federativas analicen las situaciones políticas, sociales o económicas de su región para que decidan imponer impuestos cedulares o de bienes que estén gravados por la LIEPS.

Se recomienda hacer un estudio para conocer las razones por las cuales las entidades federativas no establecen este tipo de impuestos, ya que este estudio podría arrojar luz sobre cómo reforzar sus ingresos públicos; de igual manera, se pretende contribuir a la discusión sobre los elementos que determinan las razones del porqué no se ha implementado esta medida impositiva en todos los estados de la República de manera permanente y eficaz.

Sería recomendable elaborar un trabajo de investigación para realizar un análisis de ingresos de los estados conformando grupos de entidades federativas similares y conocer las razones del porqué sí implementaron la imposición de los impuestos cedulares y de bienes gravados por la LIEPS.

Bibliografía

- Cámara de Diputados (2003). Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley del Impuesto al Valor Agregado. Publicado el 31 de diciembre de 2002: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/liva/LIVA_ref28_30dic02.pdf
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (2020). Recuperado el 29 de septiembre de 2020 de: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm>
- Decreto por el que se reforman, adicionan, derogan y abrogan diversas disposiciones de la Ley de Coordinación Fiscal, de la Ley del Impuesto sobre Tenencia o Uso de Vehículos y de la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios. (2007). Publicado en el DOF el 21 de diciembre de 2007. Recuperado el 20 de agosto de 2020 en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/proceso/lx/065_DOF_21dic07.pdf
- De la Garza, S. (2012). *Derecho Financiero Mexicano*. México: Editorial Porrúa.
- Iniciativa de Ley que establece, reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones fiscales 2003. Recuperado el 30 septiembre 2020:

http://sil.gobernacion.gob.mx/Archivos/Documentos/2002/11/asun_845178_20021107_1378179.pdf

Ley de Coordinación Fiscal (2008). Recuperado en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lcf/LCF_ref30_sent01_11jul08.pdf

——— (2020). Recuperado en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm>

Ley del Impuesto al Valor Agregado (2020). Cámara de Diputados. Recuperado en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm>

Pacheco, A., Villasuso, V. y Avilés, L. (2021). *Análisis de las implicaciones del Sistema Nacional de Coordinación Fiscal de los años 1979, 1980 y 2018*. En Bojórquez, A., De los Santos, I., Rodríguez, N. y Olivares, R. (Ed). *Sistema Tributario, Autonomía y Crecimiento en México* (pp. 129-172). Mérida: Universidad Tecnológica Metropolitana.



CAPÍTULO 9

ASPECTOS QUE INFLUYEN EN LA CULTURA TRIBUTARIA

Ángel Ulises Jiménez Canul¹
Ana Laura Bojórquez Carrillo²
Idalia Amparo de los Santos Briones³

Resumen

La falta de cultura tributaria impacta en el nivel de recaudación de impuestos. El objetivo de esta investigación es describir el nivel de cultura tributaria de algunos contribuyentes pertenecientes al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), contadores de este tipo de contribuyentes y autoridades en materia tributaria, ubicados en Tizimín, Yucatán, a partir de los aspectos de educación, conciencia, comportamiento y percepciones respecto a la tributación con el propósito de establecer propuestas o sugerencias con base en el estudio en pro de la cultura tributaria.

La investigación tiene un enfoque cualitativo, bajo el paradigma fenomenológico, transversal y descriptivo. Se aplicaron entrevistas semiestructuradas a contribuyentes, contadores públicos y autoridades de entidades recaudatorias, teniendo en cuenta los criterios para garantizar el rigor en la investigación, así como la triangulación, el punto de saturación y la representatividad, según el enfoque cualitativo.

¹ Contador público por la Universidad Autónoma de Yucatán. Profesor del área económico-administrativo en la preparatoria Estela María Conde Herrera, incorporada a la UADY. Coordinador administrativo en el Instituto México de Tizimín. auj97@gmail.com

² Doctora en estudios del desarrollo. Perspectivas Latinoamericana por la Universidad Complutense de Madrid. Profesora investigadora de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Yucatán. anabc@correo.uady.mx

³ Contador público. Maestra en administración tributaria por la Universidad Autónoma de Yucatán. Profesora de tiempo completo en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Yucatán. Línea de investigación: gestión tributaria. idalia.santos@correo.uady.mx

Se pudo observar que los conocimientos, las conductas y las percepciones respecto a la tributación tienen cierto grado de variabilidad entre cada uno de los grupos de actores claves entrevistados. La cultura tributaria en cada uno de ellos pudo notarse en su desenvolvimiento durante las entrevistas, así como en el alcance y contenido de sus respuestas.

Al final del trabajo se presentan las conclusiones y recomendaciones para tener en consideración al momento de plantear acciones para contribuir con la promoción de la cultura tributaria, a favor de crear vínculos de cooperación y confianza, así como evitar las discrepancias entre los contribuyentes y autoridades en materia fiscal.

Palabras clave: cultura tributaria, conciencia tributaria, conocimiento tributario, educación tributaria, recaudación fiscal.

Abstract

The lack of tax culture impacts on the level of tax collection. The objective of this research is to describe the level of tax culture of some taxpayers belonging to the Tax Incorporation Regime (RIF), accountants of this type of taxpayer and tax authorities, located in Tizimin, Yucatán, based on the aspects of education, awareness, behavior and perceptions regarding taxation in order to establish proposals or suggestions based on the study in favor of the tax culture.

The research has a qualitative approach, under the phenomenological, transversal and descriptive paradigm. Semi-structured interviews were applied to taxpayers, public accountants and authorities of collection entities, taking into account the criteria to guarantee rigor in the investigation, as well as triangulation, saturation point and representativeness, according to the qualitative approach.

It was observed that knowledge, behaviors and perceptions regarding taxation have a certain degree of variability between each of the groups of key stakeholders interviewed. The tax culture in each of them could be seen in their development during the interviews, as well as in the scope and content of their responses.

At the end of the work, the conclusions and recommendations are presented to take into consideration when proposing actions to contribute to the promotion of the tax culture, in favor of creating bonds of cooperation and trust, as well as avoiding discrepancies between taxpayers and authorities in tax matters.

Keywords: tax culture, tax awareness, tax knowledge, tax education, tax collection.

Introducción y planteamiento del problema

La falta de conocimiento y conciencia tributaria en los ciudadanos influye de manera importante en la recaudación de impuestos y, por lo tanto, en los recursos financieros con los que cuenta el Estado para sus gastos corrientes o sus gastos de inversión (Lecaros, 2017 y Yanama, 2017). Según Durán (2019), la deficiencia del fisco se debe a las apreciaciones que los contribuyentes tienen en cuanto a la distribución y gestión de los recursos, amparándose bajo la idea de que todo se emplea de manera corrupta e irresponsable. Casar (2013) complementa lo anterior señalando que otros factores que influyen en la evasión fiscal son el conocimiento de los ciudadanos sobre sus obligaciones fiscales y la percepción inestable que se tiene respecto al riesgo y sanciones que se asocian a la evasión fiscal.

De acuerdo con Carrasco (2011), si no sabemos cuáles son los derechos con los que se cuenta al momento de cumplir con las obligaciones fiscales, difícilmente se podrá exigir a los gobernantes rendición de cuentas por los gastos que se efectúan, así como los derechos como contribuyentes. Por otra parte, cuando existe una cultura tributaria óptima también se puede dar ayuda o asesoramiento a personas que desconocen del tema, contribuyendo a que cada vez más personas puedan cumplir con ese deber civil y que así el país tenga los ingresos suficientes para sostener los programas sociales y de infraestructura que son beneficiosos para cada uno de los individuos.

La mayoría de los ciudadanos sabe que paga impuestos de alguna u otra forma; sin embargo, no sabe qué impuestos son, cuánto se paga, cuándo se paga y cómo se paga, siendo parte de la población que tienen el mal de la ignorancia fiscal (Casar, 2013). Durán (2019) comenta que la conciencia fiscal es necesaria para sensibilizar a los ciudadanos respecto a su participación en el desarrollo y sustento del país en cuanto a mejoras que benefician a todos.

Objetivo, supuestos y pregunta de investigación

El presente estudio se enfoca al estudio de la cultura tributaria, principalmente en los contribuyentes que se encuentran en el RIF, debido a que se considera que cada régimen puede tener diferencias en cuanto a los aspectos que influyen en el estudio de la cultura tributaria.

El objetivo del presente estudio es describir el nivel de cultura tributaria de algunos contribuyentes pertenecientes al RIF, contadores de este tipo de contribuyentes y autoridades en materia tributaria, ubicados en Tizimín, Yucatán, a partir de los aspectos de educación, conciencia, comportamiento y percepciones respecto a la tributación con el propósito de establecer propuestas o sugerencias con base en el estudio en pro de la cultura tributaria.

En esta investigación se tiene el supuesto de que los aspectos que influyen en la cultura tributaria se basan en tres, principalmente:

1. Educación tributaria.
2. Conciencia y comportamiento tributario.
3. Percepciones respecto a la tributación.

La pregunta de investigación, por lo tanto, es la siguiente:

¿Cuál es la cultura tributaria actual en los contribuyentes del RIF, según su educación, conocimiento, conciencia y percepciones respecto a la tributación?

Los resultados de este trabajo permitirán conocer mejor el fenómeno, indicando la situación actual y los factores que influyen en la cultura tributaria en los contribuyentes del RIF en Tizimín, contribuyendo a mejorar la interpretación del fenómeno. Esta información es indispensable para contadores que brindan sus servicios contables y fiscales a estos contribuyentes, el gobierno y las universidades.

Marco teórico

Cultura tributaria

La cultura tributaria, según Nerré (2008), puede ubicarse entre la sociología, la economía y la historia, por lo que se requiere de un enfoque derivado de varias disciplinas para poder abordarlo de la mejor manera posible, de ahí la importancia como tema de estudio.

Armas y Colmenares (2009) mencionan que la cultura tributaria se presenta cuando el contribuyente cumple voluntariamente sus deberes y obligaciones tributarias, sin necesidad de implementar estrategias para incrementar la recaudación de tributos bajo presión, por temor a las sanciones.

Por otro lado, Arroyo, Espinoza y Amescua (2014) agregan que la cultura tributaria es como una forma de vida en donde se tiene conciencia del papel que se juega dentro de la sociedad, manifestando comportamientos donde se cultiven los valores, promoviendo actitudes y conductas orientadas al cumplimiento de las obligaciones tributarias.

Una declaración hecha por Amasifuen (2015) menciona que la cultura tributaria está determinada por dos aspectos, uno de tipo legal y otro de tipo ideológico; el primero corresponde al riesgo real de ser controlado, obligado y sancionado por el incumplimiento de sus obligaciones, el segundo corresponde al grado de satisfacción de la población en cuanto a que, los recursos

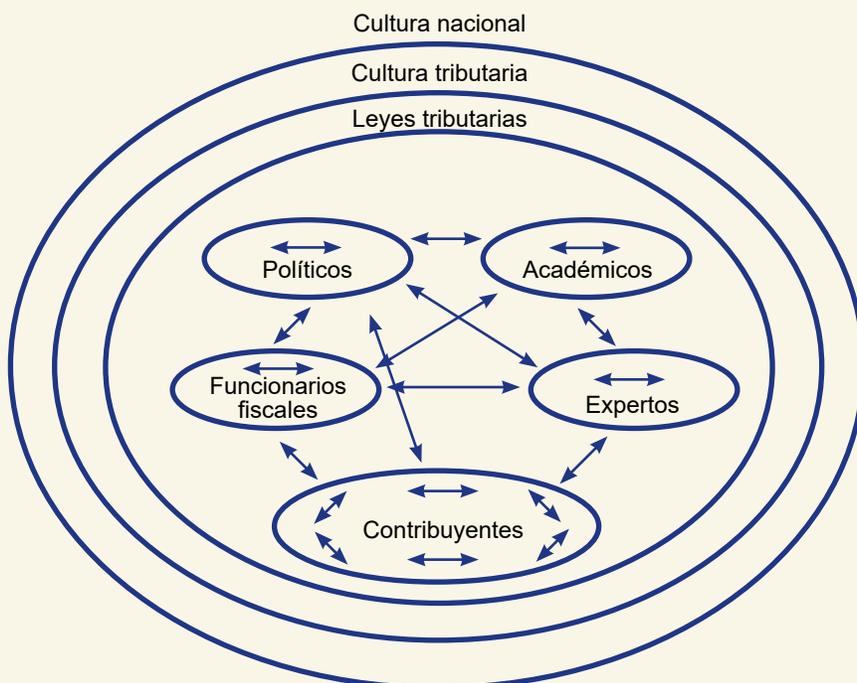
que aporta están siendo utilizados correctamente y que al menos una parte de ellos le está siendo retornada por la vía de servicios públicos aceptables.

Este tipo de cultura engloba un conjunto de acciones que se diseñan con el fin de mejorar la disposición de un sistema a aceptar voluntariamente la carga y los procedimientos de impuestos, tasas y contribuciones que se destina para proveer bienes y servicios para el bien común (Bromberg, 2009).

Nerré (2004) también comenta que la cultura tributaria es algo más que una “cultura de impuestos” o el “pago de impuestos”. En la gráfica 1 se observa la integración de los actores en la cultura de impuestos de un país. Las normas culturales y las instituciones, históricamente desarrolladas, determinan el código tributario, este último establece el entorno y las restricciones, o sea, las reglas para la dinámica de los impuestos. Los participantes incluyen (entre otros) a los contribuyentes, políticos, funcionarios fiscales, expertos (asesores fiscales) y académicos.

Las flechas indican la interacción entre los diferentes grupos de participantes, así como entre los miembros del mismo grupo.

GRÁFICA 1. RELACIÓN DE ACTORES EN LA CULTURA TRIBUTARIA DE UN PAÍS



Villasmil, Fandiño y Alvarado (2018) señalan que es indispensable desarrollar una cultura tributaria que permita a los ciudadanos concebir las obligaciones tributarias como un deber fundamental, que van de acuerdo con los valores democráticos y, además, generan un mayor nivel de conciencia cívica respecto al cumplimiento tributario, junto con una percepción de riesgo inherente por el incumplimiento, de esta manera se podrán disminuir los elevados índices de evasión y contrabando.

En este sentido, Ledezma (2018) opina que es importante crear una cultura tributaria adecuada, dado que los ciudadanos no tienen una percepción muy buena de los impuestos, al escuchar la palabra “impuestos” o “contribución” se vincula de manera inmediata con la carga más que con el beneficio. Esto es debido a que se cree que la gente astuta no paga impuestos, que hay un uso inadecuado de los recursos o simplemente no hay un conocimiento concreto acerca de tema. De la mano de lo anterior, Moctezuma (citado por Álvarez, 2019) señala que desde la infancia es importante enseñar que no se vive solo, sino en grupo, en una sociedad y, por lo tanto, se debe estar “conscientes de que su felicidad también depende de vivir en una sociedad armónica, en cuya construcción tienen que contribuir” (párr. 6-7).

Díaz (2015) plantea que la importancia de este tipo de cultura radica también en que, si no se tuviera el pago de impuestos como una obligación y el desprenderse de esa parte de su patrimonio fuera opcional, el Estado no tendría los recursos para satisfacer la demanda de servicios como alumbrado público, escuelas, salud y diversos apoyos para sectores de la población con algún tipo de vulnerabilidad. Es por lo anterior que los ciudadanos deben tener el conocimiento suficiente para poder exigir la satisfacción de sus necesidades que el gobierno está obligado a cubrir.

Un estudio de Layme (2016) revela que 65.20% de la población estudiada obtuvo los puntajes más bajos en cuanto a cultura tributaria. Entre las principales causas de la falta de cultura tributaria se encuentran:

- El desconocimiento de las normas tributarias que posee los contribuyentes, debido a la falta de información y orientación por parte la municipalidad en temas tributarios.
- La ineficiencia de la administración tributaria en el control y fiscalización oportuna del cumplimiento de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.
- La carencia de conciencia tributaria, la falta de valores morales de responsabilidad y puntualidad orientados al cumplimiento de obligaciones tributarios de los contribuyentes (p. 179).

Educación y conocimiento tributario

Cedeño y Freire (2018) indican que entre las principales problemáticas de los empresarios, con respecto a su estabilidad fiscal, se debe a errores en la presentación y cumplimiento de su información financiera y tributaria ante el fisco, no se registran correctamente las provisiones y pagos del ISR, tampoco se registran gastos no deducibles, lo que influye en la base para el cálculo de impuestos. Por último, hay una mala gestión en cuanto los gastos por beneficios sociales que una de las empresas paga.

Huere y Muña (2016) comparten lo antes mencionado y agregan que los contribuyentes ignoran el tema de los tributos, no conocen el destino de lo recaudado, no muestran interés sobre los impuestos, ignoran sobre las infracciones y sanciones, además no quieren inscribirse en el registro único de contribuyente y desean seguir en la informalidad.

Lo anterior confirma la importancia de implementar y desarrollar la educación tributaria que provea de conocimientos fundamentales a los contribuyentes.

Según Armas y Colmenares (2009) la educación es el medio por el que se genera un cambio de pensamiento, sentimiento y acción de los ciudadanos, he ahí su importancia.

Machogu y Amayi (2013) recalcan la importancia de implementar la educación tributaria dado que “La educación del contribuyente ayuda a cumplir con el asunto fiscal y cambiar las percepciones y actitudes hacia el cumplimiento tributario, creando actitudes más positivas proporcionando el conocimiento fiscal necesario” (p. 16).

Arroyo, Espinoza y Amescua (2014) declaran que la educación integral sería un sostén importante para desarrollar una cultura tributaria en los contribuyentes y, sobre todo, con valores, para que aprecien los bienes públicos para los cuales han aportado y que les ayude a formar una identidad ciudadana con sentido de pertenencia, la cual conlleve a la concientización del cumplimiento de las obligaciones de cualquier tema que contribuyan al desarrollo de los pueblos. Con relación a lo anterior, Durán, Parra y Marceles (2015) comentan que la etapa más adecuada para la implementación de la enseñanza de la cultura tributaria es en el nivel medio superior, dado que es en esa edad cuando los jóvenes comienzan a adoptar conocimientos cívicos de manera más consciente.

La educación tributaria es un medio por el cual los problemas tributarios del país pueden tener una solución desde la raíz, dado que si los ciudadanos tienen una preparación completa con respecto a sus obligaciones fiscales también podrán cumplir de manera natural y responsable con sus contribuciones.

Conciencia y comportamiento tributario

Cabello (2013) comenta que los contribuyentes tienen escasa conciencia, ética y cultura tributaria debido a que sabiendo la importancia de emitir comprobantes de pago no lo hacen y hay una deficiente información tributaria y fiscalización por parte del SAT. Dado que la difusión es escasa, no se fortalece la conciencia tributaria de los ciudadanos.

Las acciones que el ser humano realiza no están controladas por la casualidad, sino que son reflejo de los valores, la moral y la ética que han desarrollado a lo largo del tiempo. Vargas (2004) compara la construcción de la personalidad moral con un árbol. En su metáfora, la moral es la raíz del árbol, es decir, los principios que rigen a la sociedad en general; seguidamente está el tronco representando los valores aprendidos que la sociedad desea tener y transite de forma generacional; por último, se encuentran las ramas, que son las conductas éticas demostradas individualmente por cada persona. Lo anterior demuestra la relación inherente que existe entre la integración y la congruencia que hay entre la moral, los valores y la ética.

La obligación de cumplir con las responsabilidades fiscales de la nación no sólo es algo que debe hacerse como orden legal, sino que debe ser algo de carácter moral, ya que al formar parte de la sociedad es justo colaborar con los gastos a los que se incurre (Ledezma, 2012).

Percepciones respecto a la tributación

De acuerdo con Ledezma (2018) las percepciones que tienen los contribuyentes respecto a sus deberes tributarios influyen de manera significativa en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, cumplimiento que tiene una relación directa con la recaudación del país y la evasión fiscal.

Mendiburu (2016) comenta que una de las principales causas por las que los pequeños empresarios deciden seguir en el sector informal es debido a la carga impositiva que perciben, lo que conlleva también a la evasión.

La CEPAL (2013) plantea que, en los países de Latinoamérica, existe la voluntad de pagar más impuestos si con ello mejora la calidad de los servicios públicos de salud, educación y seguridad, así como la disminución de la corrupción y el aumento en el control de la evasión.

Salinas (2013) clasifica las actitudes del contribuyente frente a la tributación en cuatro tipos:

1. *El homo economicus*. Es aquel contribuyente que define su actuar dependiendo de la ganancia económica que tenga, es decir, actuará de un modo u otro según exista mayor o menor riesgo de perder. Para él todo lo que le beneficia es lícito; sin embargo, también considera el riesgo de ser descubierto.

2. *El chalanero*. Este tipo de ciudadano está consciente de su incapacidad de satisfacer necesidades como escuelas, carreteras, alumbrado público, servicios de salud y demás por sí mismo, pero también está convencido de que las autoridades gubernamentales no distribuyen los recursos de manera justa y equitativa, por lo que siente que tampoco está obligado a declarar lo justo, sino lo que su criterio considere apropiado de acuerdo con los servicios que recibe.
3. *El malhumorado*. Es el contribuyente que no está conforme con la política del Estado, tiene cierto rechazo por las autoridades y se convence de que hay que pagar lo menos posible para detener las prácticas que el gobierno ejerce.
4. *El elusor legalista*. Es quien no tiene nada en contra de las leyes tributarias, no se mete en líos morales, simplemente aprovecha los beneficios y lagunas fiscales para pagar lo menos posible, esto con la ayuda de asesores fiscales.

En su estudio, Mendiburu (2016) confirma lo anterior concluyendo que “las Pymes optan por la informalidad, porque no conocen los beneficios que recibirían si se formalizan, tales como acceso al crédito capacitación, participación en licitaciones públicas y privadas, comercio exterior” (p. 67).

Se puede entender que una medida de control de la evasión en la conducta de las pequeñas empresas sería la aculturación tributaria. Para generar una cultura tributaria se requiere la adopción de cambios positivos en las actitudes y comportamientos de la población respecto a sus prácticas tributarias. Por lo tanto, es fundamental atender las necesidades de información de la ciudadanía en general, empleando medios de alcance masivo y de uso frecuente de la generación actual.

Díaz (2015) comenta que en México habría un mejor comportamiento con relación a las obligaciones fiscales si el sistema tributario hiciera menos complicado el proceso de cumplimiento y se apegara más a la esencia de recaudación de los tributos. Además de lo anterior, agrega que hay varias sanciones destinadas al incumplimiento de la carga fiscal; sin embargo, es necesario hacer esas sanciones realmente efectivas para crear mayor credibilidad del gobierno hacia los contribuyentes.

Régimen de Incorporación Fiscal

En este trabajo de investigación se estudia a los contribuyentes que se encuentran bajo el RIF. En el artículo 111 de la LISR se explica quiénes son los contribuyentes de este régimen y cuáles son los requisitos para pertenecer en él:

Artículo 111. Los contribuyentes personas físicas que realicen únicamente actividades empresariales, que enajenen bienes o presten servicios por los que no se requiera para su realización título profesional, podrán optar por pagar el impuesto sobre la renta en los términos establecidos en esta Sección, siempre que los ingresos propios de su actividad empresarial obtenidos en el ejercicio inmediato anterior, no hubieran excedido de la cantidad de dos millones de pesos.

De acuerdo con el Centro de Estudios de las Finanzas Publicas (2015):

“El Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) es un esquema de tributación opcional introducido en la Reforma Fiscal aprobada en 2013 para las personas físicas que realizan actividades empresariales con ingresos menores de dos millones de pesos. Este régimen sustituye al Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS) y al Régimen de Intermedios, lo que hizo que partir del 1o. de enero del 2014, los REPECOS migraron de forma automática al RIF. Este régimen está dirigido a las personas físicas con actividad empresarial que vendan o presten servicios al público en general, y que para ello no requieran un título profesional” (p. 1).

Arroyo (citado por Saldívar 2018) comenta que “La naturaleza del RIF es ayudar a que los contribuyentes tengan una transición adecuada para que aprendan a tributar, declarar y facturar. No fue diseñado para recaudar, sino más bien con el fin de ser un régimen transitorio para ayudar a los contribuyentes a conocer los derechos y obligaciones que implica la formalidad”. Las obligaciones de los contribuyentes de este Régimen se encuentran en el artículo 112 de la LISR.

Metodología

La investigación tiene un enfoque cualitativo, bajo el paradigma fenomenológico, transversal y descriptivo.

En la investigación cualitativa se aprecia la realidad tal como es vivida y percibida tomando en cuenta las ideas, sentimientos, estímulos, experiencias, percepciones, valores y opiniones de los participantes, asimismo, se le da importancia al contexto, la función y el significado del comportamiento humano, rechazando la idea de medir en números la realidad humana (Meías, 2010; Hernández, Fernández y Baptista, 2007).

Se considera el paradigma fenomenológico. Es transversal, descriptivo y se empleó el método de entrevista a informantes clave.

Los informantes clave del presente estudio serán:

- Cinco contadores públicos que ejerzan servicios fiscales, dado que son los que tienen una relación más cercana con los contribuyentes en el aspecto tributario, son quienes pueden aportar información acerca de la conducta y educación que los sujetos de estudio demuestran al prestarles sus servicios profesionales.
- Tres autoridades de entidades recaudadoras (integrantes de la Cámara Nacional de Comercio y dos administrativos de la Agencia de Administración Fiscal de Yucatán-Módulo Tizimín), bajo la idea de que son los que tienen un punto de vista de los contribuyentes como parte del Estado.
- Cinco contribuyentes del RIF brindarán información primordial sobre sus percepciones y conocimientos respecto a la tributación.

La entrevista se realizó a través de una entrevista semiestructurada, se contactó a cada uno de los informantes de manera individual para poder solicitar su colaboración por medio de las entrevistas. Seguidamente se agendaron las entrevistas en el lugar y hora que cada uno de los informantes dispuso de acuerdo con su disponibilidad de horario. Cabe mencionar que algunos de las entrevistas se tuvieron que realizar por teléfono o videollamada de manera individual.

Al ser un estudio cualitativo no se pueden utilizar los mismos parámetros para validar la información recolectada en comparación con un estudio cuantitativo; sin embargo, existen criterios que ayudan a garantizar el rigor de los datos proporcionados.

Noreña, Alcaraz, Rojas y Rebolledo (2012) proponen los siguientes criterios para tener una investigación fiable y válida: credibilidad, transferibilidad, consistencia y confirmabilidad. Los cuales se tomaron en cuenta en esta investigación. Además de los puntos anteriores, se utilizó la triangulación de informantes claves como método para aumentar la confianza del estudio.

Como complemento para aumentar el rigor y la validez en la investigación, se considera el principio de la saturación. Se consideró también la representatividad, la cual se garantiza por las condiciones establecidas en la investigación:

- Las entrevistas se realizaron de forma aislada y privada.
- Los participantes no conocían las respuestas de los demás.
- Las preguntas formuladas se limitaron a un dominio coherente de conocimiento dependiendo del sector entrevistado.

Análisis y discusión de resultados

Educación y conocimiento tributario

De acuerdo con la información proporcionada por las autoridades de entidades recaudadoras, los contribuyentes de este régimen conocen lo básico para registrarse ante el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y dar de alta

su negocio. En la mayoría de los casos se acude a los centros de atención o a profesionales en el tema para buscar información respecto a los impuestos y el pago de éstos; sin embargo, al no tener los conocimientos básicos correspondientes, se les dificulta entenderlo y deciden dejar todo en manos de los contadores o las personas encargadas de los impuestos en su negocio, por lo anterior, se puede notar una nula o poca educación respecto a sus obligaciones fiscales.

Como parte de entidades recaudadoras, los entrevistados aseguran que ellos son actualizados de los cambios existentes en las obligaciones fiscales de los contribuyentes y pretenden transmitir esa información cuando estos recurren a las autoridades recaudadoras a través de los portales de internet que constantemente buscan agilizar los trámites que ofrecen.

A pesar de que los medios informativos se mantienen actualizados y preparados para brindar información a los pequeños contribuyentes, no todos tienen la manera de obtener esa información, ya sea por falta de centros de atención en su localidad o por falta de medios para acceder al internet, por lo tanto, sigue habiendo un importante porcentaje de desinformación en este grupo de contribuyentes.

Por su parte, los contadores públicos que se encargan de llevar la contabilidad y el cálculo de impuestos de sus clientes indicaron que la información y el conocimiento de sus contribuyentes es básico y regular, refiriéndose de manera exclusiva a los RIF. Los contadores consideran que lo anterior se debe a dos causas principales:

1. La poca información que tienen a la mano sus clientes o porque en muchos casos la atención puede ser muy tardada o en lenguaje complicado para el contribuyente y eso es algo que lo desalienta.
2. Los contribuyentes de este régimen no están acostumbrados a informarse sobre estas cuestiones, y consideran que no es importante dado que su contador es el que se encarga de todo y es quien le da la información indispensable.

Con base en las respuestas a los contribuyentes del RIF, se pudo observar que, efectivamente, tienen un conocimiento muy básico y hasta cierto punto limitado sobre la tributación.

En contraste con lo que indican las autoridades de entidades recaudadoras y confirmando la opinión de los contadores, los contribuyentes manifiestan que no hay mucha difusión de la información respecto a la tributación, que la información que hay en portales sí se actualiza, pero es difícil de entender y el sistema puede ser muy lento, además de que no siempre tienen computadora o internet para actualizarse y por eso siguen sin entender al 100% la dinámica tributaria.

En el punto donde coinciden las tres partes, es en cuanto a la conformidad y comodidad que sienten los contribuyentes en el RIF, se pudo concluir en

que sienten que las tarifas son justas y van de acuerdo con sus ingresos y la posibilidad que tienen para cumplir con las obligaciones que se les requiere.

Conducta y comportamiento tributario

En cuanto a la manera de comportarse frente a sus obligaciones fiscales y lo relacionado a ello, las autoridades de entidades recaudadoras que fueron entrevistadas comparten que, a pesar de que el pago de sus impuestos es de gran aportación al país para su correcto funcionamiento y mejora, la mayoría de los contribuyentes no lo ven así, sino que lo sienten como una obligación a la que están sujetos, porque si no lo hacen tendrán que pagar multas y recargos; sin embargo, en algunas ocasiones también se ha notado que un grupo de contribuyentes cumple para estar en orden y porque experimenta cierta satisfacción al cumplir con sus responsabilidades ante el fisco, de esta manera siente que está aportando lo que le corresponde como ciudadano.

El cumplimiento de los contribuyentes del RIF se considera buena, es decir, cumplen dentro de un rango considerable. A pesar de eso, aun no se logra que puedan tener una participación activa en la tributación en forma voluntaria.

Los contadores públicos coinciden con las autoridades recaudadoras. Ellos comentan que la mayoría de los contribuyentes del RIF se dan de alta y paga sus impuestos porque no tiene otra opción, saben que están siendo vigilados por la autoridad y eso les da cierto temor a ser acreedores de un requerimiento por no cumplir con sus contribuciones fiscales. Como expertos en el tema, los contadores comentan que se encargan de hacerle entender al contribuyente el motivo de cada una de sus obligaciones y la manera adecuada de cumplir con ellas, para que pueda cambiar su perspectiva y evitar que se hagan actos incorrectos que llevarían a la evasión fiscal. Por lo anterior, es que se logra que los contribuyentes paguen en tiempo y forma sus impuestos, eso da la pauta para concluir que al ser adiestrados, mostrarles evidencia y explicarles el procedimiento para llegar al pago de sus contribuciones, este tipo de contribuyentes puede cumplir de manera correcta, aunque en muchos casos no cambie por completo su manera de pensar.

Los contribuyentes del RIF confirman lo antes descrito. La respuesta con mayor repetición fue que cumplen por obligación. En algún punto pueden hacerlo porque saben que es un deber, pero están seguros de que no es algo que harían si fuera opcional. Este grupo de contribuyentes está consciente de que existe una relación entre cumplir con sus obligaciones fiscales y ser una persona con valores, ya que, aunque no es algo con lo que estén de acuerdo por completo, es una de sus obligaciones y por lo tanto deben cumplir de manera correcta y legal.

Otro punto importante es que, al momento de cumplir, tienden a sentirse tranquilos y con la libertad de seguir con su negocio o pequeña empresa, esto confirma lo comentado por los contadores.

Percepciones respecto a la tributación

En cuanto a las percepciones de los contribuyentes del RIF respecto al sistema tributario, las autoridades de entidades recaudadoras que fueron entrevistadas comentaron que tienen la ideología de que lo recaudado no se utiliza solamente en mejoras para el país, sino que gran parte del dinero es utilizado de manera inadecuada por las esferas políticas. Aunque muchos tratan de informarse, no todos lo hacen, dejándose llevar por comentarios de gente que también carece de conocimientos concretos sobre la tributación y eso causa que haya desinformación al respecto.

En los últimos años se han dado cuenta que los contribuyentes saben que estar en regla ante las autoridades fiscales tiene sus beneficios y procuran hacerlo para evitar revisiones o multas que les generan enojo.

En cuanto a la informalidad, las autoridades recaudadoras comentan que, a pesar de los esfuerzos del gobierno por eliminar la informalidad, este fenómeno sigue presente, pero en menor medida. Normalmente el negocio de nueva creación se da de alta solamente cuando le va bien económicamente.

Los contadores públicos, al igual que las autoridades antes mencionadas, señalan que los contribuyentes tienen la percepción de que lo que pagan a través de los impuestos es para enriquecer más a las autoridades fiscales y gobernantes; sin embargo, saben que tienen que hacerlo y por ello cumplen. Los contribuyentes siempre quieren pagar lo mínimo, por lo que expresan más su molestia cuando sienten que están pagando cantidades elevadas de impuestos; sin embargo, se les recuerda que sus contribuciones son proporcionales a sus ingresos. Por otro lado, sienten alivio y tranquilidad porque saben que han cumplido con su obligación.

Respecto a la informalidad, se preguntó a los contadores cuáles son los comentarios que reciben por parte de sus representados y comentaron que en ocasiones hay cierto recelo o molestia porque notan que mientras ellos están cumpliendo, otros están obteniendo ingresos de manera ilegal y cuestionan la labor de las autoridades recaudadoras.

A través de las respuestas de los contribuyentes del RIF, se observó que tienen una opinión muy limitada respecto a las autoridades recaudadoras. Hay un cierto grado de temor en expresarse sobre ellos y probablemente por eso se mantienen al margen.

Se pudo observar que las redes sociales y los comentarios de otras personas tienen una influencia importante en su manera de percibir el proceso de recaudación y el uso de las contribuciones. Al igual que comentaron las autoridades recaudadoras, mucha de la poca o mala información que le llega a este tipo de contribuyentes proviene de otras personas que pertenecen a su mismo grupo social, y que, por lo tanto, carecen también de una adecuada tributaria.

Con respecto a la informalidad, coincidieron con las autoridades recaudadoras al comentar que deciden darse de alta ante el SAT hasta que sienten que pueden cumplir con las obligaciones fiscales que les corresponde, sin arriesgar sus ganancias. Por otra parte, difieren un poco con los contadores públicos que se desempeñan en despachos contables, puesto que se pudo observar que experimentan empatía y comprensión ante los pequeños negocios que han estado o siguen en la informalidad, dado que entienden que no siempre pueden hacer frente a las obligaciones tributarias ni tienen los medios para cumplir con los requisitos requeridos; sin embargo, también manifiestan su descontento con las empresas que tienen la capacidad para aportar y aun así prefieren mantenerse en la informalidad.

En la tabla 1 se puede observar una descripción y comparación de la opinión de las autoridades de entidades recaudadoras y los contadores sobre la percepción de los contribuyentes, así como la opinión de los mismos contribuyentes, sobre los aspectos a analizar que son: educación y conocimiento tributario, conducta y comportamiento tributario y percepciones respecto a la tributación:

TABLA 1. DESCRIPCIÓN Y COMPARACIÓN DE LA OPINIÓN DE LOS INFORMANTES CLAVE

Aspectos a analizar	Autoridades de entidades recaudadoras	Contribuyentes	Contadores
Educación y conocimiento tributario	<p>Los contribuyentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocen lo básico de sus obligaciones fiscales, por eso deciden contratar a un contador. • Consideran las tarifas justas. 	<ul style="list-style-type: none"> • No tienen toda la información, es difícil mantenerse actualizado. • No es importante saber sus obligaciones fiscales porque el contador se encarga de todo. • Consideran las tarifas justas. 	<p>Los contribuyentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tienen conocimiento básico. • Poca información al alcance de ellos y les dan atención en un lenguaje complicado para ellos. • Consideran las tarifas justas.
Conducta y comportamiento tributario	<p>Los contribuyentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perciben el pago de sus impuestos como una obligación y no como una gran contribución a su país. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplen por obligación. • No perciben que exista relación entre cumplir con sus obligaciones fiscales y ser una persona con valores. • Sienten tranquilidad al cumplir. 	<ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de los contribuyentes cumple con sus obligaciones fiscales porque se sienten vigilados por la autoridad, por temor fiscal. • Sienten tranquilidad al cumplir.



→ Continúa (Tabla...)

Aspectos a analizar	Autoridades de entidades recaudadoras	Contribuyentes	Contadores
Percepciones respecto a la tributación	<p>Los contribuyentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tienen la ideología de que una gran parte de lo recaudado es utilizada de manera inadecuada por las esferas políticas. • El negocio de nueva creación se da de alta solamente si le va bien económicamente. • Se dejan influenciar por comentarios de redes sociales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tienen influencia de los comentarios de las redes sociales. • Deciden darse de alta ante el SAT hasta que se sienten más seguros que pueden cumplir con sus obligaciones fiscales sin arriesgar sus ganancias. • Dicen sentir empatía con los informales, porque mencionan que no siempre se puede hacer frente a las obligaciones fiscales. 	<p>Los contribuyentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tienen la percepción de que con el pago de sus impuestos están enriqueciendo más a las autoridades y gobernantes; sin embargo, saben que lo tienen que hacer y por eso cumplen. • Siempre quieren pagar lo mínimo, se molestan si pagan más. • Tienen recelo por los informales.

Fuente: Elaboración propia.

Estos resultados ofrecen puntos importantes de reflexión para los tres tipos de informantes. Por parte de las autoridades fiscales, les ofrece los aspectos que deben fortalecer en las campañas para el pago de las contribuciones como:

- Orientar a los contribuyentes del RIF al nivel de conocimiento de éste.
- Motivar al contribuyente al pago, resaltando que está realizando una contribución al país.
- Resaltar que la cultura tributaria forma parte de los valores personales.
- Vigilancia y sanciones a la corrupción.
- Orientar a los contribuyentes para no dejarse influenciar por información falsa o dañina en perjuicio de la cultura tributaria.

Los temas que ya tienen mayor fortaleza son: que consideran las tarifas como justas y que saben que si cumplen no tendrán ningún temor en ese aspecto.

Conclusiones

Naturalmente, los conocimientos, las conductas y las percepciones respecto a la tributación tienen cierto grado de variabilidad entre cada uno de los

sectores estudiados. La cultura tributaria en cada uno de ellos pudo notarse en su desenvolvimiento durante las entrevistas, así como en el alcance y contenido de sus respuestas.

En conclusión, se puede comentar que el objetivo general de este trabajo de investigación, así como los objetivos específicos, fueron alcanzados durante el desarrollo del mismo, obtenido resultados interesantes que tienen como sustento ser la opinión misma de los objetos de estudio.

Los contribuyentes del RIF en Tizimín, Yucatán, sufren de una escasez de educación tributaria, es decir, sus conocimientos respecto a las obligaciones fiscales, así como a la naturaleza, función y destino de los impuestos son limitados y muy básicos. Se nota un desenvolvimiento poco natural al tocar estos temas porque no tienen los conocimientos suficientes para tener un criterio concreto al respecto. Lo anterior es confirmado por los contadores públicos y las autoridades de entidades recaudadoras que tienen una relación cercana con este sector de contribuyentes.

En cuanto a la conducta y el comportamiento de los contribuyentes respecto a la tributación, se concluye con que este grupo de ciudadanos pertenecientes al RIF responden a las autoridades fiscales por obligación. Lejos de cumplir con sus responsabilidades fiscales teniendo como principal motivo el contribuir al gasto público y ser parte de las mejoras de su país, los contribuyentes experimentan cierto descontento e inconformidad al momento de pagar sus impuestos. Lo anterior se relaciona con la primera variable, dado que, si se contara con una adecuada educación tributaria, los ciudadanos, en general, tendrían el conocimiento necesario para entender la importancia de su participación en la tributación.

Las percepciones que este grupo de contribuyentes tienen respecto a las autoridades gubernamentales, fiscales y el pago de sus impuestos, así como las demás obligaciones tributarias fueron negativas en su mayoría.

Con base en las respuestas recaudadas durante las entrevistas, se concluye que los contribuyentes estudiados tienen la firme ideología de que lo recaudado se utiliza en fines y personas que no debieran ser. Se piensa que al pagar los impuestos sólo se está aumentando las riquezas de los gobernantes y su patrimonio, mientras que el resto de la población pasa por carencias de todo tipo. Se percibe a las autoridades fiscalizadoras con cierto grado de temor, esto quiere decir que los contribuyentes del RIF cumplen por miedo a que su negocio sea clausurado si no pagan sus impuestos y esto genera que se siga pensando que la finalidad del fisco es adueñarse de sus ingresos de cualquier forma. Lo anterior también provoca que cada vez más los contribuyentes prefieran estar lo más alejado posible del SAT, porque se sienten amenazados o en peligro de perder lo que ganan a través de sus negocios.

Como era de esperarse, los entrevistados que representan entidades recaudadoras, tienen una firme postura de que su trabajo se realiza en su

totalidad. Lo anterior es cierto, dado que cumplen con las funciones para las que son capacitados y empleados, pero aún no se ha logrado diseñar una estrategia que sea amigable e incluyente con este grupo de contribuyentes (RIF) a pesar de que se conocen sus necesidades (llegar a más puntos geográficos o a grupos que no cuentan con las mismas facilidades que gente con mayor educación académica y tecnológica, por ejemplo).

Los contadores públicos que se desempeñan en despachos contables y prestan servicios directamente a los contribuyentes están conscientes de la necesidad de una culturización tributaria en la sociedad general, dado que aún no se termina de entender por completo la función y finalidad de las autoridades fiscales, de los impuestos y demás obligaciones tributarias que tienen los contribuyentes, lo que hace más complicada la recaudación de las contribuciones.

En su mayoría, los contribuyentes de este régimen están recién saliendo de la informalidad, por lo que tienen empatía ante los negocios que siguen en ella, dando a entender que si aún no están en orden es porque muchas veces no tienen la capacidad económica, técnica o tecnológica para hacer frente a las obligaciones fiscales que les correspondería.

Si los ciudadanos tuvieran la firme convicción de aportar al gasto público a través de sus contribuciones, la dinámica de la tributación sería mucho más fácil y, por ende, el funcionamiento del país también.

Recomendaciones

Al tener un panorama más claro, y respaldado por el trabajo de investigación, del nivel de cultura tributaria que tienen los contribuyentes del RIF en Tizimín, Yucatán, es importante tomar en consideración los resultados de este estudio a través de las siguientes medidas:

- Crear un vínculo de confianza entre las autoridades recaudadoras y los contribuyentes de este régimen. Dado que muchas veces los ciudadanos que se encuentran en este sector están experimentando, por primera vez, el pago de impuestos, y estar en un registro federal sienten miedo o desconfianza de dar información confidencial a otras personas, por lo tanto, es importante que se piense en programas o actividades donde el principal objetivo sea amenizar la relación entre estas autoridades y los contribuyentes. De esa manera se estará ganando la confianza de los ciudadanos para posteriormente invitarlos a formalizarse sin sentir presión o temor.
- Que los niveles de educación previos a la universidad tengan un programa eficiente de culturización tributaria. Si bien la intención no sería formar expertos en el tema, ya que en su momento el estudiante decidirá si es el ramo de especialización deseado, la intención sería dotar de la información

básica respecto a la tributación, desde su historia hasta su finalidad. Personalmente, consideraría una alianza entre las escuelas y las autoridades recaudadoras, de esta manera, el niño que será un futuro contribuyente estaría comenzando a crear una imagen sana y correcta de estos funcionarios. Mientras mayor sea el nivel de educación tributaria, más fácil será tener ciudadanos comprometidos con su aportación para el sustento y mejora del país.

- Aumentar la difusión de la transparencia de las entidades gubernamentales respecto a sus ingresos y egresos. Aunque la información está en los portales correspondientes, poca gente sabe que existen y la manera de acceder a este tipo de información. Con lo anterior, la ciudadanía en general podrá darse cuenta del destino real de sus contribuciones, para disminuir cada vez más la desinformación.
- Brindar asesorías personalizadas y crear más centros de atención en lugares donde no los hay, debido a que muchas veces las personas sienten mayor confianza en ir a un centro de atención e informarse, en comparación con entrar al internet para estar en contacto con gente que no pueden ver físicamente y que muchas veces tardan mucho en atenderles, provocando aburrimiento, frustración y desinterés en estos asuntos.

Este estudio tiene limitaciones en cuanto a que los resultados se aplican solamente al contexto y a los sujetos estudiados; sin embargo, puede dar un panorama aproximado de lo que está sucediendo en otras regiones del país con características similares. Otra limitación es en cuanto a las respuestas analizadas sobre las percepciones debido a que se considera de que los informantes clave hablaron con la verdad, pero no se puede estar totalmente seguro.

Por último, se sugiere que el tema de la cultura tributaria se retome en otros estudios, tanto cualitativos como cuantitativos, para tener un conocimiento más amplio sobre la educación y conocimiento tributario, conducta y comportamiento tributario, y sobre otras percepciones respecto a la tributación, así como otros temas relacionados como: la corrupción, transparencia, influencia de las redes sociales en el cumplimiento fiscal, causas de la informalidad, modelos de educación para todos los niveles de educación formal, entre otros.

Bibliografía

Álvarez, J. L. (21 de noviembre de 2019). Obtenido de: El contribuyente: <https://www.elcontribuyente.mx/2019/11/sat-y-sep-firman-convenio-para-inculcar-cultura-tributaria-a-los-ninos/>

- Amasifuen Reátegui, M. (2015). Importancia de la cultura. *Accounting power for business*, 73-90.
- Armas, M. E. & Colmenares, M. (2009). Educación para el desarrollo de la cultura tributaria. *Revista electrónica de humanidades, educación y comunicación social*, 141-160.
- Arroyo Grant, M., Espinosa Mejía, F. & Amezcua García, E. (2014). La concientización fiscal de los contribuyentes, como base para formar la. *Ciencia administrativa*, 144-150.
- Bromberg, P. (2009). *Cultura*. Colombia: Instituto de Estudios Urbanos de la Universidad Nacional de Colombia.
- Cabello Vela, J. (2013). *La conciencia tributaria y su influencia en la evasión del impuesto a la renta de la tercera categoría de los establecimientos de hospedajes en la ciudad de Tingo Maria-2013*". Huánuco, Perú: Universidad de Huánuco.
- Carrasco, C. (2011). Definición, alcance y objetivos de concepto de moral tributaria. En C. I. CIAT, *La moral tributaria como factor determinante en el mejoramiento de la eficacia de la administración tributaria* (págs. 3-58). Quito, Ecuador: CIAT.
- Casar, M. A. (1 de noviembre de 2013). *Nexos*. Obtenido de: <https://www.nexos.com.mx/?p=15579>
- Cedeño Pin, G. d. & Freire, V. (2018). "*Análisis de la cultura tributaria en las Pymes en el sector arrocero en el cantón Daule, periodo 2017*". Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL; 2013). *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile: Naciones Unidas.
- Díaz Torres, G. (2015). *Comercio informal en México, posibilidad de encausamiento hacia la aportación tributaria*. Aguascalientes, Aguascalientes: Universidad de Durango.
- Durán, P. (4 de julio de 2017). *Dinero en imagen*. Obtenido de Imagen digital: <https://www.dineroenimagen.com/2017-07-04/88403>
- Durán, S., Parra, M. & Márceles, V. (2015). Potenciación de habilidades para el desarrollo de emprendedores exitosos en el contexto universitario. *Opción*, 200-215.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Huere Navarro, X. I. & Muña, Z. (2016). "*Cultura tributaria para la formalización de las Mypes de los mercados de la Provincia de Huancayo*". Huancayo, Perú: Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Layme, H. (2016). Nivel de cultura tributaria en los contribuyentes del impuesto predial de la asociación Rafael Belaunde Diez Canseco en el distrito de Cayma, Arequipa, en el año 2015. Arequipa, Perú: Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa.

- Lecaros Flores, K. (2017). *La cultura tributaria y sus efectos en la recaudación fiscal proveniente de micro y pequeñas empresas, periodo 2017*. Lima, Perú: Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Ledezma, M. S. (2012). *Ledezma Martínez Consultores S.C.* Obtenido de: <http://ledezma-martinez.com/la-obligacion-de-contribuir/>
- Ledezma, S. (2018). *Diario de Querétaro*. Obtenido de: <https://www.diariodequeretaro.com.mx/analisis/cultura-tributaria-2018166.html>
- Ley del Impuesto sobre la Renta, considerando el Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta, de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, de la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios y del Código Fiscal de la Federación, publicado el 9 de diciembre de 2019 en el Diario Oficial de la Federación.
- Machogu, C., & Amayi, J. (2013). The effect of taxpayer education on voluntary tax compliance, among SMES in Mwanza City-Tanzania. *International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research*, 12-23.
- Mendiburu Rojas, Á. (2016). *Factores que propician la informalidad de las Pymes y su incidencia en el desarrollo de estas en la Provincia de Trujillo, distrito de Victor Largo*. Trujillo, Perú: Universidad Nacional de Trujillo.
- Mesías, O. (2010). *La investigación cualitativa*. Venezuela: Universidad central de Venezuela.
- Nerré, B. (2004). *Modeling Tax Culture*. Germany: Institute of Public Finance-University of Hamburg.
- (marzo de 2008). Tax Culture: A Basic Concept for Tax Politics. *Economic analysis & policy*, pp. 153-167.
- Noreña, A., Alcaraz, N., Rojas, J. & Dinora, R. (2012). Aplicabilidad de los criterios de rigor y éticos en la investigación cualitativa. *Aquichan*, 263-274.
- Salinas Rodríguez, D. (2013). La moral del contribuyente y la ética contributiva. En P. d. Contribuyente, *Compilación de ensayos: Retos y perspectivas para una nueva cultura contributiva en México* (pp. 47-63). Prodecon.
- Vargas Cordero, Z. (2004). Desarrollo moral, valores y ética; una investigación dentro del aula. *Revista Educación*, 91-104.
- Villasmil Molero, M., Fandiño Barros, Y. & Alvarado Peña, L. (2018). Cultura tributaria en la educación: Un estudio fenomenológico hacia una interpretación compleja. *Opción. Revista de ciencias humanas y sociales*, 1621-1652.
- Yanama Vargas, L. (2017). *La falta de cultura tributaria genera menor recaudación de impuestos del patrimonio vehicular en el servicio de administración tributaria Huamanga, 2016*. Ayacucho, Perú: Universidad Católica de Los Ángeles Chimbote.



CAPÍTULO 10

ANÁLISIS DE LAS OPCIONES DE PENSIONES PARA LOS TRABAJADORES DE LA PREPARATORIA DE ATENGUILLO, JALISCO

Salvador Ortega Dueñas¹
Ángel Guillermo López Dueñas²
Mónica Araceli Reyes Rodríguez³
Martha Sheila Gómez González⁴

Resumen

Este trabajo presenta el análisis de las opciones de pensiones para los trabajadores de la Preparatoria de la Universidad de Guadalajara, sede Atenguillo, Jalisco, con base en el Sistema de seguridad social y al Sistema de Pensiones y Jubilaciones de la Universidad de Guadalajara, las cuales no escapan del problema de las pensiones de los trabajadores.

El objetivo es presentar alternativas de pensiones para que se lleve a cabo una previsión de su retiro y, en su caso, obtener beneficios económicos mediante la planeación estratégica para el retiro.

Palabras clave: pensiones, retiro, beneficios económicos, planeación estratégica, Sistema de Pensiones y Jubilaciones.

¹ Profesor docente de la preparatoria de Antenguillo en la Universidad de Guadalajara. chavaortegad4@gmail.com.

² Profesor docente de la preparatoria de Antenguillo en la Universidad de Guadalajara.

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

⁴ Profesora docente desde 1998 en el Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara. Doctorado en ciencias de lo fiscal. Maestría en impuestos. Licenciatura en contaduría pública. Asesora fiscal y contable de diversas empresas. sheila.gomez@academicos.udg.mx

Abstract

This paper presents the analysis of pension options for workers at the High School of the University of Guadalajara, Atenguillo headquarters, Jalisco, based on the social security System and the Pension and Retirement System of the University of Guadalajara, which they do not escape the problem of workers' pensions.

The objective is to present pension alternatives so that a forecast of their retirement can be carried out and, where appropriate, obtain economic benefits through strategic planning for retirement.

Keywords: *pensions, retirement, economic benefits, strategic planning, Pension and Retirement System.*

Introducción

En México, para alcanzar una pensión, es necesario cumplir con la edad y requisitos determinados por los sistemas de seguridad social que le corresponda a cada persona, la edad de retiro es entre los 60 y 65 años y haber trabajado entre 30 y 40 años de servicio (Salas, 2019).

Nuestro país experimenta un intenso proceso de envejecimiento demográfico, transitamos de una población joven a una más envejecida (González, 2015). Uno de los factores que explican el envejecimiento de la población se refiere al incremento en la esperanza de vida, cuyo crecimiento indica que cada vez más nacimientos alcanzan los 65 años y, de ellos, cada vez más llegan a edades mayores de 80 años (Ham, 2011).

El esquema de pensiones es una estructura compleja que afecta el estado político, social y económico del país, incide en las finanzas públicas y en el funcionamiento de los mercados de factores, según lo explican Villagómez y Hernández (2010), es por esto por lo que se discuten diferentes aspectos. Varios países han cambiado sus sistemas de pensiones de reparto por esquemas de capitalización individual, lo que ha provocado un amplio debate acerca de los efectos de estas reformas en las diferentes economías. Las reformas utilizadas cambian completamente los sistemas de pensiones a administradoras privadas y permiten entrar en los mercados financieros. En el caso de México, sobresalen los casos de la reforma de pensiones para el retiro del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), que se realizó en 1997, y la reforma a la Ley del Instituto de Seguridad Social y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (LISSSTE) en ese mismo año. Con dicha reforma, la administración privada de los recursos acumulados queda a cargo de una Administradora de Fondo de Ahorro para el Retiro (Afore).

Resulta muy necesario realizar un estudio del impacto de los principales sistemas de pensiones en las transiciones al retiro de los trabajadores de México, ya que a pesar del éxito en las reformas de pensiones aún se tienen restricciones sociodemográficas, laborales e institucionales que están asociados al acceso a la pensión de jubilación (Murillo y Venegas, 2011). El principal problema es que los sistemas de pensiones están limitados a que beneficia a trabajadores estables y formales y quedan excluidos los trabajadores que tienen contratos temporales, y los empleadores lo hacen para no pagar las aportaciones correspondientes para reducir costos, dejando desprotegidos a los trabajadores eventuales o temporales.

Debido al cambio en la estructura poblacional a nivel mundial, se requirió modificar las finanzas públicas, de planear los requerimientos de infraestructura médica y el financiamiento del esquema de pensiones (Clavellina, 2020).

El sistema de pensiones depende de cada país, de sus características, en México la reforma al sistema de pensiones, de acuerdo con Tovar (2020), señala que si el beneficiario empezó su vida laboral formal después del 1 de julio de 1997, la única opción para jubilarse con mejores opciones es ahorrando en forma individual, por lo que es importante elegir una Afore que dé un rendimiento más alto para tener solvencia en la vejez.

Los recursos, bajo la administración de las Afores, que actualmente representan el 17% del PIB (4.4 billones de pesos), pasarán a cerca del 40% en tan sólo unos años, se volverá la fuente más importante para los proyectos de inversión e infraestructura del país (Zepeda, 2020).

Es necesario destacar que en el Encuentro Digital Amafore 2020 llevado a cabo el 2 de diciembre del 2020, el licenciado Arturo Herrera, secretario de Hacienda, aseguró que esos recursos requieren asegurarse y manejarse de manera profesional, transparente y limpia, informando que en septiembre de ese mismo año se envió a la Cámara de Diputados una iniciativa para modificar el sistema de pensiones de las cuentas individuales para corregir algunas deficiencias del sistema, esta reforma, refirió, permitirá a las primeras generaciones de la Afore que se retiran en año y medio hacerlo dignamente y con más equidad.

Clavellina (2020) hace mención que la SHCP reconoció que la aportación vigente de 6.5% no es suficiente para obtener una pensión digna y la elevada incidencia de informalidad en el mercado dificulta a una gran mayoría de trabajadores alcanzar la antigüedad necesaria para obtener el derecho a una pensión garantizada, la reforma que se aprobó en diciembre del 2020 aumenta la aportación patronal sin afectar el ingreso de los trabajadores a 15% en un periodo de ocho años; además, la reforma reduce de 1,250 a 750 semanas como requisito para obtener una pensión.

El presente trabajo tiene como objetivo identificar y analizar las opciones de pensiones y, en su caso, la posibilidad de obtener beneficios económicos para los trabajadores de la Prepa de la Universidad de Guadalajara, sede Atenguillo, Jalisco.

Planteamiento del problema

El tema del retiro es una situación compleja, ya que la pirámide poblacional, en los últimos años, ha cambiado, la población de la tercera edad se ha incrementado, por lo que el anterior sistema de retiro, que se basaba en beneficios definidos para los trabajadores afiliados al IMSS, ahora es un sistema de capitalización individual que busca lograr que las personas lleguen a acumular recursos suficientes para su retiro.

Con la nueva Ley del Seguro Social (LSS) de 1997, el sistema de pensiones estableció una serie de requisitos que conllevará a las futuras generaciones a recibir pensiones precarias, o bien a no ser sujetos de ella.

En este mismo sentido, con el actual sistema de pensiones institucional para los trabajadores de la Universidad de Guadalajara se tiene el derecho de una pensión si se cumplen con los requisitos establecidos, pero aquellos trabajadores que en algún momento también cotizaron o cotizan para el IMSS bajo la Ley de 1973, pueden estar en condiciones de realizar portabilidad, o acciones para tener derecho a una mejor pensión aplicando los beneficios contemplados en dicha ley.

Objetivo

Identificar las opciones de pensiones para analizar la posibilidad de obtener una pensión que represente los más altos beneficios económicos para los trabajadores de la Preparatoria de la Universidad de Guadalajara, sede Atenguillo, Jalisco.

Justificación

En México el sistema de capitalización individual entra en función en 1997 para trabajadores del IMSS. En el 2003 la Universidad de Guadalajara celebra un convenio que tiene por objeto la creación y regulación del Régimen de Pensiones, Jubilaciones y Prestaciones de Seguridad Social de la Universidad de Guadalajara

Con base en los estudios actuariales, un comité técnico propuso a los comités ejecutivos de los sindicatos (STAUdeG y del SUTUdeG), así como a las autoridades universitarias, crear un sistema pensionario propio y único, se analizaron diversas alternativas presentadas por un despacho externo, siendo las siguientes:

- Establecer una pensión complementaria a la que reciben los trabajadores en el IMSS.
- Mantener sólo la pensión universitaria, modificando su régimen y estableciendo porcentajes de aportaciones (UdeG y trabajadores) y beneficios sobre el salario base.
- Mantener sólo la pensión universitaria, modificando su régimen y estableciendo porcentajes de aportaciones (UdeG y trabajadores) y beneficios sobre el salario integrado.

El Consejo General Universitario consideró la opción última como la más favorable para los trabajadores, y en razón de ello determinó que el rector general la sometiera a la consideración de los sindicatos titulares de los contratos colectivos de trabajo como base para realizar las modificaciones al sistema de pensiones y jubilaciones.

Por otro lado, la UdeG y el STAUdeG están de acuerdo en celebrar los convenios necesarios con el IMSS, con el fin de que la UdeG cuente con un plan pensionario propio en el cual las pensiones y jubilaciones sean superiores a las otorga la LSS, y para que el IMSS continúe otorgando las prestaciones en especie del Sistema de seguridad social, dentro del Régimen Obligatorio; la UdeG, al mantener sólo la pensión universitaria, deja de pagar al IMSS las ramas que tienen que ver con obtener una pensión del IMSS, pero existen trabajadores que pueden tener la posibilidad de continuar de manera voluntaria al Régimen Obligatorio y obtener también la pensión del IMSS.

Con una planeación estratégica, algunos trabajadores pueden estar en condiciones de mejorar su pensión y obtener algunos beneficios económicos.

Metodología

La presente investigación es de tipo no experimental, categorizada como diseño transeccional exploratorio. Hernández, Fernández y Baptista (2014) señalan que los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, o bien, si se desea indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas. Además, los estudios transeccionales o transversales son aquellos que se efectúan en un solo momento en el tiempo, por lo que sus resultados se analizarán de acuerdo con el tiempo en que se realizó el estudio.

Esta investigación se desarrolló con la finalidad de identificar las opciones de pensiones, y analizar la posibilidad de obtener una mayor pensión y beneficios económicos para los trabajadores de la preparatoria, sede Atenguillo, Jalisco, de la Universidad de Guadalajara. Se realizaron actividades de investigación documental para tener antecedentes de la seguridad social sobre el régimen del sistema de pensiones de la Universidad de Guadalajara.

El trabajo de campo consistió en una serie de reuniones y entrevistas con el fin de lograr conocer primero la historia de Atenguillo y, posteriormente, sobre los inicios de la creación de la preparatoria.

Con el fin de lograr la información para cumplir con el objetivo se realizaron encuestas a los trabajadores vigentes, los cuales fueron invitados a participar, mas no todos proporcionaron los datos.

Marco teórico

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la seguridad social es la protección que la sociedad proporciona a sus miembros mediante una serie de medidas públicas contra las privaciones económicas y sociales que ocasionarían la desaparición o reducción de los ingresos por causa de enfermedad, maternidad, accidente de trabajo o enfermedad laboral, desempleo, invalidez y muerte, para el trabajador y la de su familia.

En el Manual Único de Capacitación (MUC), para el sistema de ahorro para el retiro publicado con fecha 13 de diciembre del 2019, se menciona, entre varias cosas, que en el artículo 123 de la Constitución de 1917 se establece, entre otras medidas, responsabilidades de los patrones hacia sus trabajadores en accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, así como también la obligación de observar las disposiciones legales sobre higiene y seguridad.

Funciones básicas de la seguridad social

Otorgar servicios de salud, rehabilitación y asistencia médica, así como la prevención de enfermedades, proteger a los trabajadores a través de seguros y otras prestaciones, otorgar al momento del retiro, pensiones y prestaciones a los asegurados, recaudar y administrar los recursos necesarios para el cumplimiento de estos propósitos, a través de cuotas y aportaciones, otorgar créditos a los trabajadores para la adquisición de vivienda (MUC, 2019).

La seguridad social se fundamenta en el artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en donde se establece el derecho a la seguridad social, la cual, de acuerdo con la fracción XI, cubrirá los accidentes y enfermedades profesionales; las enfermedades no profesionales y maternidad; y la jubilación, la invalidez, vejez y muerte. Adicional, el artículo 2 de la LSS tiene por finalidad garantizar el derecho a la salud, la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia y los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo, así como el otorgamiento de una pensión que, en su caso y previo cumplimiento de los requisitos legales, será garantizada por el Estado.

La seguridad social en México se fundamenta desde el año de 1943, en la LSS se inicia con el sistema de pensiones con un sistema de reparto, también conocido como beneficio definido, el cual consistía en que las aportaciones de los trabajadores activos se utilizarían para financiar el pago de pensiones de la población pensionada. Con el tiempo, estos recursos fueron insuficientes.

En 1959, se publica la LISSSTE con el fin de otorgar la seguridad social a los trabajadores al servicio del Estado, e inició con un sistema de reparto, el cual estaría operado y administrado por el ISSSTE.

En 1972 se crea el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit), para complementar las prestaciones sociales de los trabajadores que cotizan al IMSS y puedan adquirir una vivienda. En ese mismo año se crea el FOVISSSTE para complementar las prestaciones sociales de los trabajadores que cotizan al ISSSTE y puedan adquirir una vivienda.

En 1973 se aprobaron reformas, modificaciones y adiciones a la LSS ampliando los beneficios a los trabajadores, se adiciona la aportación patronal de vivienda del 5% de su salario base de cotización (SBC), estas últimas son administradas directamente por el Infonavit. Y también se adiciona la aportación patronal del 5% del sueldo básico (SB), esta última es administrada por el FOVISSSTE. En 1983 se reformó la LISSSTE y se logra establecer un mejor esquema de prestaciones.

En el año 1992 inicia la reforma del Sistema de Pensiones Mexicano con el establecimiento del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR-92). Ésta fue una iniciativa creada como complemento del sistema de pensiones operante, que añadía una contribución patronal del 2% del SBC, destinada al retiro de los trabajadores. El SAR-92 fue el primer intento de un sistema de pensiones basado en la capitalización individual por el que los patrones estaban obligados a efectuar una aportación del 2% del SBC en favor de sus trabajadores por concepto de retiro. Las cuotas de esta contribución eran administradas por instituciones de crédito o entidades financieras autorizadas (ICEFA), que eran los bancos que en su momento administraban los recursos de los trabajadores, y contaban con la garantía, por parte del gobierno federal, de un rendimiento real del 2% anual. El sistema entraba en funcionamiento al momento en que el patrón aperturaba la cuenta individual del trabajador en la ICEFA que creía conveniente, integrada por dos subcuentas: seguro de retiro y subcuenta de vivienda. El SAR se otorgó para los trabajadores inscritos al IMSS de 1992 a 1997 y para los trabajadores inscritos al ISSSTE de 1992 a 2007.

Con la nueva LSS, que entró en vigor el 1 de julio de 1997, y que actualmente está vigente, se habilitó el funcionamiento del sistema de pensiones, a partir de un sistema de capitalización individual, su intención es asegurar la viabilidad financiera del sistema de pensiones y una mayor equidad en el mediano y largo plazo. Con esta ley surgen figuras como las Afore y las Sociedades de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro (Siefores),

que intervienen en el proceso de administración e inversión de los recursos destinados para la pensión de los trabajadores. Una de las innovaciones fundamentales de este sistema de pensiones fue la creación de las cuentas individuales, una por trabajador, administrada por las Afore, en la que se integran los recursos de los seguros de retiro y de cesantía en edad avanzada y vejez o retiro cesantía y vejez.

En 2002 se reforma a la Ley del Sistema de Ahorro para el Retiro (LSAR), con una orientación hacia un sistema nacional de pensiones. A partir de este momento, todo trabajador en México puede abrir una cuenta individual en la administradora de su elección, para que administre las aportaciones depositadas en la cuenta.

El 1 de abril de 2007 entró en vigor la actual ISSSTE, la cual establece cambios y modificaciones al sistema de pensiones de los trabajadores del Estado. En virtud de estas modificaciones, es derecho de todo trabajador contar con una cuenta individual operada por el Fondo Nacional de Pensiones de los Trabajadores al Servicio del Estado (PENSIONISSSTE), o por la Afore que elija.

Hasta el 2020 se encuentran funcionando dos esquemas de pensiones, el antiguo de beneficio definido, cuyos pagos corren a cargo del gobierno federal que corresponde a los trabajadores afiliados antes de la reforma del 1 de julio de 1997 y el nuevo sistema de contribución definida basada en cuentas individuales, aplicable a los trabajadores después de las reformas, donde las aportaciones están a cargo de los trabajadores y son canalizadas a las Afores por medio del IMSS y del ISSSTE (Clavellina y Herrera, 2018).

El gobierno federal mexicano (2020), anuncia reforma para fortalecer el sistema de pensiones, y en el mes de julio del 2020 se publicó una propuesta de reforma para fortalecer el sistema de pensiones que beneficia a un importante número de trabajadores, ya que mejora la calidad de vida mediante el aumento de las pensiones e incrementa las aportaciones de 6.5% a 15.0% la aportación patronal en un periodo de ocho años, además de que reduce de 1,250 a 750 semanas como requisito para alcanzar la pensión garantizada y en diciembre de ese mismo año el senado aprobó por votación unánime esa reforma.

Sistema pensionario IMSS

La LSS 1997 contempla dos formas de afiliación al IMSS:

1. *Régimen obligatorio*. Es aquel en donde son sujetos de aseguramiento las personas que tengan una relación de trabajo en forma permanente o eventual, a otras de carácter físico o moral, presten un servicio remunerado, personal y subordinado a un patrón, aun cuando este patrón esté exento del pago de contribuciones al IMSS.

El trabajador que deje de pertenecer al Régimen obligatorio podrá continuar en él, cubriendo los requisitos en la modalidad denominada “Modalidad 40”.

2. *Continuación voluntaria del Régimen obligatorio.* Las personas físicas que no tienen una relación laboral con un patrón en una empresa y que desean afiliarse al IMSS para disfrutar de sus beneficios, pueden incorporarse al Régimen voluntario mediante el pago de sus aportaciones al IMSS, de acuerdo con los convenios establecidos.

El trabajador que deje de estar sujeto al Régimen obligatorio adquiere los siguientes derechos: continuación voluntaria del Régimen obligatorio, el asegurado con un mínimo de 52 semanas cotizadas acreditadas en el Régimen obligatorio en los últimos cinco años, al ser dado de baja, tiene el derecho a continuar voluntariamente en los seguros de invalidez y vida, así como de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, debiendo quedar inscrito con el último salario o superior al que tenía en el momento de la baja.

La LSS indica que los asegurados conservarán los derechos que tuvieran para pensionarse por un periodo igual a la cuarta parte del tiempo cubierto por sus cotizaciones semanales, este periodo se debe contar a partir de la fecha de baja laboral o baja ante dicho Instituto. Ahora bien, puede actualizarse la conservación de derechos considerando lo siguiente:

Si no han pasado más de tres años, se actualizan los derechos al momento de volver a cotizar. Si pasaron tres y hasta seis años se actualiza una vez que se haya cubierto un mínimo de 26 nuevas semanas cotizadas. Y si han pasado más de seis años, los derechos se actualizan al cubrir un mínimo de 52 nuevas semanas de cotización. También tenemos la opción de la Modalidad 40, esta opción tiene la ventaja de permitir llegar al número de semanas requeridas por las leyes para tener acceso a la pensión.

El derecho establecido en el párrafo anterior se pierde si no se ejerce mediante solicitud por escrito dentro de un plazo de cinco años a partir de la fecha de baja. La continuación voluntaria sirve para que el trabajador continúe acumulando las semanas mínimas requeridas para obtener una pensión (MUC, *et al.*).

Los asegurados que dejen de pertenecer al Régimen obligatorio conservarán los derechos que hubiesen adquirido para las pensiones en el seguro de invalidez y vida por un periodo igual a la cuarta parte del tiempo cubierto por sus cotizaciones semanales, contado a partir de la fecha de su baja. En el caso de los trabajadores en transición que quieran pensionarse por la LSS de 1973, en caso de estar dado de baja, deben estar dentro de su periodo de conservación de derechos. Este tiempo de conservación de derechos no será menor de 12 meses. El asegurado que haya dejado de estar sujeto al Régimen obligatorio y reingrese a éste, se le reconocerá el tiempo cubierto por sus cotizaciones anteriores, en la forma siguiente:

- Si la interrupción en el pago de cotizaciones no fuese mayor de tres años, se le reconocerán, al momento de la reinscripción, todas sus cotizaciones.
- Si la interrupción excediera de tres años, pero no de seis, se le reconocerán todas las cotizaciones anteriores cuando, a partir de su reingreso, haya cubierto un mínimo de 26 semanas de nuevas cotizaciones.
- Si el reingreso ocurre después de seis años de interrupción, las cotizaciones anteriormente cubiertas se le acreditarán al reunir 52 semanas cotizadas nuevas cuando el asegurado reingresa al Régimen obligatorio antes de que expire su periodo de conservación de derechos, se le reconocerán de inmediato todas sus cotizaciones anteriores.

En los casos de pensionados por invalidez que reingresen al Régimen obligatorio, cotizarán en todos los seguros, con excepción del de invalidez y vida.

TABLA 1. MODALIDADES DE JUBILACIÓN (IMSS)

Modalidad	Semanas cotizadas	Beneficios
Sistema de Reparto o Ley 73 (si empezó a cotizar antes del 1 de julio de 1997)	500	<ul style="list-style-type: none"> • Cesantía a partir de los 60 años o vejez a partir de los 65 años cumplidos. • El trabajador recibirá una pensión pagada por el gobierno federal de acuerdo con el salario promedio de las últimas 250 semanas cotizadas, edad y en su caso las semanas adicionales. Asimismo, tendrá derecho a disponer de los recursos acumulados del SAR Retiro 92 y Vivienda 92 y, en su caso, Vivienda 97, así como lo acumulado en Retiro 97.
Sistema de capitalización individual o Ley 97 (si empezó a cotizar a partir del 1 de julio de 1997).	1,250	<ul style="list-style-type: none"> • Cubre al trabajador cesante (dado de baja) entre los 60 y 64 años, vejez a partir de los 65 años. • Retiro anticipado. Los trabajadores pueden pensionarse antes de cumplir las edades establecidas, siempre y cuando la pensión que se le calcule sea superior en más del 30% de la pensión garantizada. • Pensión garantizada. Es aquella que el Estado asegura a quienes reúnan los requisitos de pensión y no cuenten con los recursos suficientes para contratar una renta vitalicia o retiro programado. • Negativa de pensión. Se otorga al trabajador que no cumpla con las semanas cotizadas para obtener una pensión los trabajadores que alcancen los 65 años de edad.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Lss (1973 y 1997).

Sistema de jubilaciones y pensiones de la Universidad de Guadalajara

Con relación a los esquemas pensionarios de la Universidad de Guadalajara, en abril del 2007 se efectuó el Foro Nacional sobre Pensiones y Jubilaciones con el fin de analizar propuestas para implementar reformas a los mismos, Tonatiuh Bravo Padilla comentó que en todos los países donde existe un régimen sano de pensiones y jubilaciones hay aportaciones, y las instituciones, los empleadores y el Estado deben contribuir a fin de generar un ahorro que garantice el pago de pensiones (Izar, 2010).

La UdeG ha operado un sistema propio de pensiones desde hace 50 años, mismo que se ha modificado y actualmente, de conformidad con los contratos colectivos celebrados con el Sindicato de Trabajadores Académicos y la Universidad de Guadalajara (STAUdeG) y el Sindicato Único de Trabajadores de la Universidad de Guadalajara (SUTUdeG), otorga una pensión a sus trabajadores que cuenten con 65 años de edad, o 30 años de servicios, independientemente de su edad, o por incapacidad para el servicio. A partir de 1973 la UdeG cubre al IMSS las cuotas relativas en un esquema de régimen completo que comprende los seguros de riesgos de trabajo; enfermedades y maternidad; invalidez y vida; retiro, cesantía en edad avanzada y vejez; y guarderías y prestaciones sociales.

La UdeG, el STAUdeG y el SUTUdeG conformaron un Comité Técnico con el objeto de buscar alternativas para resolver el problema que aqueja a la UdeG, el Comité Técnico propuso a los comités ejecutivos del STAUdeG y del SUTUdeG, así como a las autoridades universitarias crear un sistema pensionario propio y único, analizó diversas alternativas presentadas por un despacho externo, el Rector General de la UdeG dio a conocer a la comunidad universitaria y a la sociedad en su conjunto las diversas alternativas.

El Consejo General Universitario, en sesión del 7 de diciembre de 2002, aprobó poner a consideración del gobernador del estado de Jalisco ejerciera su facultad de iniciativa de leyes para modificar la Ley Orgánica de la Universidad de Guadalajara, a efecto de contar con un marco jurídico adecuado para modificar el sistema de pensiones de la Universidad de Guadalajara.

Una vez que entraron en vigor las modificaciones a la Ley Orgánica de la Universidad de Guadalajara, el rector general, en enero de 2003, puso a consideración de los secretarios generales de los sindicatos titulares de los contratos colectivos de trabajo, de varias opciones como base para modificar el sistema de jubilaciones y pensiones de la Universidad de Guadalajara. La opción 4, aprobada con dictamen II/2002/787, por el Consejo General Universitario, consiste en mantener sólo la pensión universitaria, modificando su régimen y estableciendo porcentajes de aportación (Universidad de Guadalajara y trabajadores), y beneficios sobre el salario integrado. La Universidad

se acogería al artículo 222 de la LSS, por lo que se mantendría al trabajador en el Régimen obligatorio del IMSS recibiendo las prestaciones en especie de los seguros que se acordó con el IMSS. El nuevo régimen de pensiones distinguirá a las generaciones actuales y a las nuevas generaciones que ingresaron a partir de la reforma, bajo condiciones distintas.

La propuesta de reforma al régimen de pensiones toma como régimen de partida el 1 de enero de 2003 (CRPJ, 2003), convenio que crea y regula el régimen de pensiones, jubilaciones y prestaciones de seguridad social de la Universidad de Guadalajara.

TABLA 2. RÉGIMEN DE PENSIONES Y JUBILACIONES DE LA UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Modalidad	Generaciones actuales	Generaciones nuevas
Pensión por edad y antigüedad	65 años y 30 de servicio para obtener el 100% del salario regulador	
Pensión por edad avanzada	Al menos 65 años y 15 años de servicio para obtener el 50% de la pensión incrementada al 3.33% por año de servicio adicional hasta el 100%.	65 años y 35 años de aportación al fondo para obtener el 100% del salario regulador.
Retiro anticipado	Al menos 60 años y 15 de servicio, se descontará 5% de la pensión por cada año que le falta para los 65 años de edad.	60 años y 20 años de aportación al fondo, se descontará 5% de la pensión por cada año que le falta para los 65 años de edad.
Pensión por invalidez o incapacidad permanente	No hay requisitos y se obtiene una pensión del 3.33% por año de servicio.	

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Pensiones de la Universidad de Guadalajara (RPJPSS, 2003).

Marco referencial preparatoria Atenguillo, Jalisco

El municipio de Atenguillo se encuentra ubicado al oeste del estado de Jalisco, forma parte de la región X Sierra Occidental. El 20 de marzo de 1885, por decreto número 126, el pueblo de Atenguillo se erige en municipalidad,

la cual se formaría con la extensión territorial de éste, el pueblo de Mixtlán y con la comisaría municipal de Guachinango. La Escuela Preparatoria Módulo Atenguillo, está ubicada sobre la carretera Ameca-Mascota, con domicilio en Av. Ameca número 1000, Col. La Maroma en Atenguillo, Jalisco, con una superficie total de 16,083.38m².

La maestra Topete (2020) comentó que el bachillerato era un gran avance en materia educativa, fue la extensión de la Preparatoria de Ameca, dependiente de la Universidad de Guadalajara, con un módulo Atenguillo, que abrió sus puertas para el ciclo escolar 1993-1994. Siendo rector el licenciado Raúl Padilla López. Para este logro tuvieron que intervenir insistentemente dependencias de educación y el presidente municipal de Atenguillo, el doctor Salvador Magaña Dueñas; el director general de Servicios Universitarios, licenciado Alfredo Peña Ramos; el gobernador del estado de Sinaloa, licenciado Francisco Labastida Ochoa, y el gobernador de Jalisco, Guillermo Cosío Vidaurri. Con esta apertura, los jóvenes en edad de recibir educación media superior, tanto de Atenguillo como de los poblados cercanos, ya no tuvieron necesidad de emigrar a Guadalajara o Ameca, Jalisco (Topete, *et al.*). Actualmente la preparatoria de Atenguillo cuenta con una plantilla de 20 profesores y 10 trabajadores administrativos y operativos.

Análisis y discusión de resultados

En este punto se describen los resultados de la metodología para el análisis de las opciones de pensiones para los trabajadores de la preparatoria de Atenguillo, Jalisco, logrando definir y acotar las diferentes opciones de los trabajadores y conocer los resultados. Se destaca que de la información recopilada por medio de encuestas y entrevistas se tiene un listado de 65 trabajadores desde que inició operaciones la escuela, estos tienen la posibilidad de recibir una pensión si cumplen con los requisitos establecidos en la legislación, o puede ser que los que en este momento ya no laboran para la Universidad de Guadalajara pero en su tiempo cotizaron para el IMSS y tienen semanas cotizadas pueden hacer algunas acciones, para poder analizar la información se tiene una matriz con los datos recopilados para evaluar las diferentes alternativas y los requisitos de tener una pensión o más de una, quienes tienen la opción de mejorarla, quienes aunque ya no trabajen en la Universidad de Guadalajara tengan opciones y quienes pueden obtener beneficios fiscales con una planeación estratégica

De un total de 65 trabajadores que ha tenido la preparatoria de Atenguillo, actualmente tiene 39 trabajadores vigentes. Se identifican en la matriz a 23 trabajadores que iniciaron en 1993 y que actualmente ya no trabajan para la Universidad, de 31 no se tiene información porque no fue posible localizarlos, de los localizados, 10 trabajadores pertenecen a la ley 73 y 24 trabajadores a la ley 97.

De los 10 trabajadores que pertenecen a la ley 73, dos personas no proporcionan la información de las semanas cotizadas, de ocho trabajadores que se tiene la información una persona ya supera el requisito de las 500 semanas cotizadas.

Una de las prioridades de la vida debiera ser planear una vida digna para la vejez, prevenir y ahorrar, es importante considerar el tiempo de gracia después de que se dejó de cotizar ante el IMSS para solicitar la pensión. La Modalidad 40 puede ser utilizada por cualquier derechohabiente a cualquier edad que haya dejado de cotizar con un patrón, y que tenga al menos un año cotizado con un patrón dentro de los últimos 5 años. En relación a lo anterior los trabajadores que ya no tengan vigentes sus semanas de cotización que sería el caso de los trabajadores de la Universidad ya que dejó de cotizar hasta antes del 1 de enero del 2003, se pueden volver a cotizar trabajando un año con un patrón, en el caso de mujeres que hacen válido su derecho a tener guarderías, la universidad realiza cuotas obrero patronales y podrían estar vigentes sus semanas de cotización.

En los datos para analizar de los trabajadores de la preparatoria hay una persona de 64 años de edad, sólo le falta un poco más de dos años para alcanzar el requisito de pensionarse también por el IMSS, por lo que sería importante ver una opción, identificar si tiene vigentes sus semanas de cotización, en caso de que no, buscar volver a cotizar y completar ese requisito, es el mismo caso de los que tienen 49, 53 años, para el que tiene 47 años que sólo tiene 90 semanas de cotización, lo importante es que pertenece a la Ley 73, y sólo necesita 500 semanas, con ocho años más cotizando al IMSS, puede buscar tener una pensión extra, la del IMSS, aparte de la de la universidad.

Otra persona tiene 58 años y ya tiene 728 semanas cotizadas, sólo es necesario verificar que sus semanas estén vigentes y si no buscar la vigencia y la Modalidad 40 para alcanzar una mejor pensión.

De los 24 trabajadores que pertenecen a la Ley 97, 12 proporcionan sus semanas cotizadas, se hace un análisis de las semanas que les faltan, según la Ley 97, de 1,250 y con la nueva reforma de 750 semanas. El IMSS (2019) expone los requisitos para obtener una pensión cuando se pertenece a la Ley 97, también establece que si no se reúnen las semanas de cotización y habiendo cumplido 60 años, podrá retirar el saldo de su cuenta individual en una sola exhibición, o seguir cotizando hasta cubrir las semanas necesarias para el otorgamiento de la pensión.

El cálculo de la pensión estará basado en los recursos de la cuenta de ahorro Afore, por lo que es importante que los recursos de la cuenta individual sean suficientes para el retiro, y es necesario contar con el expediente de identificación del trabajador actualizado (Torres, 2020). En caso de que no les interese completar una pensión extra del IMSS, que tengan presente que en su cuenta individual tienen recursos ahorrados que deben retirar y en ocasiones por desconocimiento no lo hacen.

De los 33 trabajadores que se tienen datos para analizar, cuatro de ellos ya se encuentran pensionados, cinco son mayores de 60 años, cinco entre 55 y 60 años y de 45 a 54 años encontramos a ocho personas, y menos de 45 años a 15 trabajadores, 18 trabajadores de la preparatoria también trabajan para otro patrón.

El 85% no realiza aportaciones complementarias para su retiro, el 65% no tiene conocimiento de que puede tener más de una pensión. Los trabajadores de la preparatoria sí cumplen con los requisitos en la universidad y tendrán derecho a pensión, pero es importante tomar en cuenta que algunos tienen semanas cotizadas en el IMSS y pueden buscar esa pensión extra. El 60% no tiene conocimiento de que puede mejorar su pensión, el conocimiento es poder y con ahorros voluntarios, ya sea en su cuenta de Afore o en una institución autorizada por la SHCP, se puede obtener una pensión mayor considerando también la deducibilidad para efectos del ISR de esos ahorros.

Como ejemplo de la aplicación de las modalidades obligatorias y voluntarias se tiene lo siguiente:

TABLA 3. CÁLCULO DE PENSIÓN DE ACUERDO CON LA LEY 73 (RÉGIMEN OBLIGATORIO)

Número de trabajador	14	15
Edad	64	49
Semanas cotizadas a la fecha	370	391
Semanas que faltan para cumplir con el requisito de 500	-130	-109
Promedio de años por cotizar	-2.5	-2.1
Años que faltan para cumplir el requisito de la edad	No aplica	11
Semanas que faltan para cumplir los requisitos de edad y semanas	156	572
Total de semanas al cumplir los requisitos para el cálculo de la pensión	526	963
Monto de la pensión mensual estimada al cumplir con los requisitos de edad y semanas	\$3,421.00	\$5,356.00

Nota: Sólo con volver a cotizar con algún patrón.

Fuente: Elaboración propia.

Como puede observarse, ambos trabajadores recibirían una pensión mensual en promedio de \$3,500.00 con tan sólo cumplir el requisito de las 500 semanas cotizadas y estar registrados en la modalidad obligatoria (a través de un patrón).

TABLA 4. CÁLCULO DE PENSIÓN DE ACUERDO CON LA LEY 73 (RÉGIMEN VOLUNTARIO)

Número de trabajador	14	15
Edad	64	49
Semanas cotizadas a la fecha	370	391
Semanas que faltan para cumplir el requisito de 500	-130	-109
Promedio de años por cotizar	-2.5	-2.1
Años que faltan para cumplir los requisitos los 60 años	3	11
Semanas que falta para cumplir los requisitos de edad y semanas	156	572
Total de semanas al cumplir los requisitos para el cálculo de la pensión	526	963
Monto de la pensión mensual estimada al cumplir con los requisitos de edad y semanas	\$6,465.00	\$21,407.00
Inversión en modalidad 40	\$222,000.00	\$338,000.00
Recuperación de la inversión en años	2.86	1.36

Nota: Con planeación de Modalidad 40.

Fuente: Elaboración propia.

Considerando a los mismos trabajadores de la tabla 3, si ambos consideraran la Modalidad 40 podrían obtener una pensión doble, o incluso seis veces mayor a la que obtendrían a través de la modalidad obligatoria. La modalidad voluntaria tiene un costo que, como puede observarse, dicha inversión se recupera, en el primer caso en 2.8 años y en el segundo en 1.3.

Por lo anterior, y en virtud de que la propia LSS lo contempla, es conveniente realizar un análisis individual para conocer el monto de la pensión que puede recibir una persona que ha sido asegurada con la Ley 73 con el fin de poder tener una pensión digna, a través de la Modalidad 40, que aun sabiendo que esto tiene un costo, el beneficio es mayor.

Conclusiones y recomendaciones

La seguridad social debe buscar las formas para brindar apoyo, previsión para la tranquilidad de las personas, la pensión es un elemento muy importante en la seguridad social, que busca remunerar el esfuerzo de toda una vida

de trabajo, llegar a obtener una pensión digna no es responsabilidad sólo del patrón o de las instituciones de seguridad social, sino también al margen de la ley, de las opciones existentes, principalmente para aquellos trabajadores que iniciaron a cotizar con la Ley de 1973. El beneficio que otorga la Modalidad 40 no es exclusiva de los trabajadores de la Universidad de Guadalajara sino de todos, sin distinción de si se trata de institución pública o privada, el requisito indispensable es haber estado inscrito como trabajador antes del 1 de julio de 1997, el propio número de seguridad social (NSS) del trabajador incluye el año de registro ante el IMSS, con lo cual podría darse cuenta si tiene o no el beneficio.

Con una buena planeación se puede obtener una pensión digna en una cuantía mayor a la tradicionalmente se obtiene en el régimen voluntario, inversión que se recupera en poco tiempo.

Bibliografía

- Atenguillo (2019). *EcuRed*. Consultado el 17:27, abril 8, 2020 en: <https://www.ecured.cu/index.php?title=Atenguillo&oldid=3561178>
- Clavellina Miller, J. L. (2020). *Reforma al Sistema de Pensiones en México 2020*, Cuadernos de Investigación en Finanzas Públicas. Número 20.
- Clavellina, J. L. y Herrera, V. (2018) Principales presiones de gasto público en México. En panorama de la sostenibilidad fiscal en México.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1_060320.pdf
- CRPJ (2003) Convenio que crea y regula el Régimen de Pensiones, Jubilaciones y Prestaciones de Seguridad Social de la Universidad de Guadalajara. Disponible en: <http://www.secgral.udg.mx/sites/archivos/normatividad/contratos/ConvenioPensionesJubilacionesPrestacionesSUTUdeG.pdf>
- González, K. D. (2015) Envejecimiento demográfico en México: análisis comparativo entre las entidades federativas. p127. Recuperado el 9 abril, 2020 en <http://coespo.groo.gob.mx/descargas/doc/15%20envejecimiento%20poblacional/envejecimiento%20demogr%c3%81fico%20en%20m%c3%89xico.pdf>
- Gobierno de México (2020, julio 22). Comunicado No. 061 Gobierno de México anuncia reforma para fortalecer el Sistema de Pensiones. Recuperado de: <https://www.gob.mx/shcp/prensa/comunicado-no-061-gobierno-de-mexico-anuncia-reforma-para-fortalecer-el-sistema-de-pensiones>
- Ham Chande, R. (2011). Diagnóstico sociodemográfico del envejecimiento en México. Disponible en: http://www.gobernacion.gob.mx/work/models/segob/swbpress_content/3309/08_envejecimiento_en_m_xico.pdf

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio (6a. ed.). México: McGraw-Hill.
- Izar, Juan (2010). *Sistemas de Pensiones y Jubilaciones de las Universidades Públicas en México*.
- Ley del Seguro Social. Disponible en: <http://www.imss.gob.mx/sites/all/statics/pdf/leyes/LSS.pdf>
- MUC (2019, diciembre 13). *Manual Único de Capacitación, Sistema de ahorro para el retiro*.
- Murillo, Sandra y Venegas, Francisco (2011). “Cobertura de los sistemas de pensiones y factores asociados al acceso a una pensión de jubilación en México”, *Papeles de Población*, vol. 17, núm. 67, pp. 209-250.
- Salas, Jesús (2019). *Sistema de Pensiones Mexicano, antecedentes, evolución y perspectivas*. UNAM. Noviembre de 2019.
- Topete (2020), Comunicación telefónica, 24 de marzo de 2020.
- Villagómez, F. Alejandro y Juan Ignacio Hernández (2010). *Impacto de la reforma al sistema de pensiones en México sobre el ahorro*. *Economía Mexicana nueva época*, vol. XIX, núm. 2, pp. 271-310.
- Tovar, A. (6 de diciembre de 2020). Elige la mejor Afore para el 2021. *El financiero*. Recuperado de: <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/alberto-tovar/elige-la-mejor-afore-para-el-2021>
- Zepeda, C. (2 de diciembre de 2020). Hacienda vigilará que el ahorro para tu pensión se administre de manera profesional. *El Financiero*. Recuperado de: <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/hacienda-vigilara-que-el-ahorro-de-los-trabajadores-para-su-pension-se-administre-de-manera-profesional>



Investigaciones en finanzas y tributación

El presente libro, denominado *Investigaciones en finanzas y tributación*, es el producto del esfuerzo de los investigadores que conforman la red "Investigadores Iberoamericanos al servicio del conocimiento, A.C.", del Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara, Universidad Autónoma de Aguascalientes, Universidad Autónoma de Yucatán, Universidad Mariana de San Juan Pasto Colombia, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

El objeto de este libro es difundir las investigaciones realizadas en el estudio de las finanzas y la tributación, no sólo experiencias de trabajo sino aportaciones que contribuyen a mejorar las relaciones de los trabajadores y patrones en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y un adecuado manejo de sus finanzas.



9 786079 912420



CASIA CREACIONES