
INVESTIGACIONES
EN LA GESTIÓN
DE LAS CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS,
COMPETITIVIDAD
Y FINANZAS

INVESTIGACIONES EN LA GESTIÓN DE LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, COMPETITIVIDAD Y FINANZAS

Coordinadores

- ◆ Juan Flores Preciado
- ◆ Refugio Humberto Tene
- ◆ Miguel Ángel Vega Campos
- ◆ Teodoro Reyes Fong



INVESTIGADORES
DE MÉXICO

Colegio de Investigadores en Ciencias Sociales

Es una línea editorial de
Competitive Press, S.A. de C.V.

Presidente del Consejo Editorial

C.P. Hugo Gasca Bretón

Directora General

Lic. Marcela Gasca Serrano

Coordinación de Edición: Felipe Ávila Reyes

Diseño de portada: Victoria Mundo Cárdenas

Coordinación de estilo: José Reséndiz González

Coordinación de formación: Hugo Armando Lazos Ramírez

DR © 2016 Juan Flores Preciado, Refugio Humberto Tene,
Miguel Ángel Vega Campos y Teodoro Reyes Fong

Las características de la presente edición son propiedad de:

© 2016 **Competitive Press, S.A. de C.V.**

Montecito núm. 38, piso 39, ofna. 34,

Col. Nápoles,

Delegación Benito Juárez,

C.P. 03810, México, D.F.

Tel.: (55) 5242-8900

Primera edición: 2016

ISBN: 978-607-9429-57-7

Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial. Registro No. 3745

Impreso en México - *Printed in Mexico.*



Esta obra se terminó de imprimir en octubre de 2016 con un tiraje 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.

Competitive Press, 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.

INSTITUCIONES PARTICIPANTES

Centro de Estudios Tecnológicos,
Industrial y de Servicios núm. 34
Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos
del Estado de Jalisco/Universidad de Guadalajara
ESCA Santo Tomás IPN
Escuela Comercial Cámara de Comercio
Instituto Politécnico Nacional
Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca
Universidad Autónoma de Aguascalientes
Universidad Autónoma de Baja California
Universidad Autónoma de Campeche
Universidad Autónoma de Chihuahua
Universidad Autónoma de Coahuila
Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Universidad Autónoma de Yucatán
Universidad Autónoma de Zacatecas
Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo
Universidad Autónoma del Estado de México
Universidad Católica del Oriente,
Rionegro Antioquia Colombia
Universidad de Colima
Universidad de Guadalajara
Universidad de la Cañada
Universidad de Quintana Roo
Universidad de Santo Tomás, Tunja Colombia
Universidad de Sonora
Universidad del Caribe
Universidad del Valle de Atemajac
Universidad Juárez del Estado de Durango
Universidad Mariana de Pasto Colombia
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Universidad Politécnica de San Luis Potosí
Universidad Popular del Estado de Puebla
Universidad Tecnológica de Aguascalientes
Universidad Veracruzana
Universidad Vizcaya de las Américas
UPIICSA-IPN

CUERPO ARBITRAL

Dr. Daniel Pineda Domínguez	UPIICSA-IPN
M. en C. María Amalia Clara Torres Márquez	ESCA Santo Tomás IPN
M.C. José Aramis Marín Pérez	Instituto Politécnico Nacional
Aidé Zavala Cortez	Instituto Politécnico Nacional
Dr. Joas Gómez García	Instituto Politécnico Nacional
Dr. Luis Aguilera Enríquez	Universidad Autónoma de Aguascalientes
Octavio Hernández Castorena	Universidad Autónoma de Aguascalientes
Juventino López García	Universidad Autónoma de Aguascalientes
Mtra. Lili López Hernández	Universidad Autónoma de Aguascalientes
Mtra. Rosa María Angélica Shaadi Rodríguez	Universidad Autónoma de Aguascalientes
Mtra. Leticia del Socorro Shaadi Rodríguez	Universidad Autónoma de Aguascalientes
Jorge Antonio Rangel Magdaleno	Universidad Autónoma de Aguascalientes
Roberto González Acolt	Universidad Autónoma de Aguascalientes
Olivia Flores Castillo	Universidad Autónoma de Aguascalientes
Virginia Guadalupe López Torres	Universidad Autónoma de Aguascalientes
Mtro. Abraham Espejo Martínez	Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca
Dr. Francisco Antonio Serrano Camarena	Universidad Autónoma de Coahuila
Dra. Ivonne Esparza Morales	Universidad Autónoma de Chihuahua
Dra. María del Carmen Gutiérrez Diez	Universidad Autónoma de Chihuahua
Dra. Diana Paola Baena Valencia	Universidad Autónoma de Chihuahua
Dra. Laura Cristina Piñón Howlet	Universidad Autónoma de Chihuahua
Mario Carrera	Universidad Autónoma de Chihuahua
Domingo Salcido	Universidad Autónoma de Chihuahua
Dr. Mario Alberto Alba Caballero	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Armando Medina Jiménez	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dra. Martha Luisa Puente Esparza	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Félix Rogelio Flores	Universidad de Colima
Dra. Susana Berenice Vidrio Barón	Universidad de Colima
Dr. Juan Flores Preciado	Universidad de Colima
Dr. Teodoro Reyes Fong	Universidad de Colima
Mtro. Refugio Humberto Tene	Universidad de Colima
Dr. J. Jesús García Martínez	Universidad de Colima
M.A.I. Marco Antonio Barajas Figueroa	Universidad de Colima
Mtra. Karla González	Universidad de Colima
M.A.A. Daniel Paredes Zempoal	Universidad Estatal de Sonora
Asela A. Burgos Campero	Universidad de Guadalajara
Dr. José de Jesús Urzúa López	Universidad de Guadalajara
Dr. Antonio de Jesús Vizcaíno	Universidad de Guadalajara
Aurelio Enrique López B.	Universidad de Guadalajara
María del Consuelo Cortés Velázquez	Universidad de Guadalajara
Dra. Hortencia Hernández Vela	Universidad Juárez del Estado de Durango
Dr. Gerardo Gabriel Alfaro Calderón	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
M.C. Víctor Gerardo Alfaro García	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Mtra. Teresita Salgado Mejía	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Mtra. Jaqueline Toscano Galeana	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Dr. Mario Chávez Zamora	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
M.G.D. Yarabi Ávila González	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Dra. Ma. Yolanda Hernández Bucio	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Dr. Ignasi Brunet Icart	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Ruben Chávez Rivera	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Dora Aguilarocho Montoya	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Dr. Jorge Víctor Alcaraz Vera	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Dra. Irma Cristina Espitia Moreno	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Luz Elva Zárate Sevilla	Universidad del Valle de Atemajac
Mtro. Mario Ibarra	Universidad de Occidente
Dr. Horacio Espinoza Coria	Universidad de Quintana Roo
Dr. Oscar Martínez González	Universidad de Quintana Roo
Dra Georgina Castro Burboa	Universidad de Sonora
Dr. Francisco Espinoza Morales	Universidad de Sonora
Mtra. Leticia María González Velásquez	Universidad de Sonora
Mtra. María Guadalupe Alvarado Ibarra	Universidad de Sonora
Diego Fabián Hernández Ruiz	Universidad de Santo Tomás
Dietter Edgardo Numpaque A.	Universidad de Santo Tomás
M.A.F. Roberto Esequiel Franco Zesati	Universidad Tecnológica de Aguascalientes
Dr. Mario Alberto Martínez Rojas	Universidad Politécnica de San Luis Potosí
Dra. Rosa María Sánchez Hernández	Universidad Veracruzana
Dra. Bertha Alicia Arce Castro	Universidad Veracruzana
Dra. Liliana Lorena Avendaño Miranda	Universidad Veracruzana

ACERCA DE LOS AUTORES



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. Investigador nacional nivel I del Sistema Nacional de Investigadores de Conacyt. Miembro del Consejo Técnico del EGEL-ADMON de Ceneval. Realizó diplomados en: Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión organizado por la OEA-NAFIN, Opinión Pública, en Finanzas y Administration, Droit et Marketing en Université Du Québec À Montreal. Es docente desde 1981 en la Universidad de Colima, a nivel licenciatura y maestría en el ITESM (campus Colima) desde 1995 dentro del área financiera. Es profesor invitado en el Centro Universitario del Sur y CUCSUR de la Universidad de Guadalajara, en la maestría de negocios y doctorado en la Universidad de Baja California. Sus líneas de investigación son: Pymes, empresas familiares, finanzas y costos. jflores@ucol.mx



Refugio Humberto Tene

Licenciado en administración de empresas; licenciado en educación; maestro en administración, todas por la Universidad de Colima. Profesor de tiempo completo de la Facultad de Contabilidad y Administración de la Universidad de Colima. Director fundador de la Facultad de Contabilidad y Administración de Tecomán de la Universidad de Colima. Miembro del Cuerpo Académico No. 59 de la Escuela Superior de Mercadotecnia de la Universidad de Colima.

Durante su trayectoria académica y profesional ha desempeñado diversos puestos de dirección en empresas y dependencias como:

Secretaría de la Contraloría del Gobierno del Estado de Colima, Delegación Estatal Colima del ISSSTE y Gerencia de Área Colima de Telmex. Actualmente es Contralor Social de la Universidad de Colima.



Miguel Ángel Vega Campos

Licenciado en relaciones industriales por el Instituto Tecnológico de San Luis Potosí. Cuenta con una maestría y un doctorado en administración por la Universidad Autónoma de San Luis Potosí (UASLP). Profesor-investigador de tiempo completo en la Facultad de Contaduría y Administración de la UASLP, donde fue coordinador de la licenciatura en administración pública y actualmente coordina la maestría en administración con énfasis en gestión pública. Es miembro de la Red de Investigación en Administración y Gestión de las Organizaciones (RAGO) y de las Academias Latinoamericana y Mexicana de Ciencia Política (ALACIP y AMECIP). Es asociado del Instituto Nacional de Administración Pública, A. C. (INAP). Se ha desempeñado por casi 20 años en la administración pública federal, estatal y municipal de México.



Teodoro Reyes Fong

Contador público y maestro en ciencias en el área fiscal por la Universidad de Colima. Doctor en ciencias económicas y empresariales por la Universidad de Cantabria (España). Director de la Facultad de Contabilidad y Administración. Profesor e investigador de tiempo completo en la misma facultad. Sus líneas de investigación son: la eficiencia y la productividad en el sector privado y público, y la creación de valor en el sector público. Es autor y coautor de diversos artículos. teodoro_reyesf@ucol.mx

CONTENIDO

SIGLAS XV

INTRODUCCIÓN..... XVII

PARTE I

GESTIÓN EN LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS 1

CAPÍTULO 1

LA TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO EN EL POSGRADO
QUE IMPULSE A LAS EMPRESAS PARA SER SUSTENTABLES .. 3
Leticia Refugio Chavarría López
José Luis Flores Galavíz

CAPÍTULO 2

LA ÉTICA EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
AL POR MENOR EN EL PRIMER CUADRO
DE LA CIUDAD DE NAVOJOA, SONORA 21
Rosa María Rincón Ornelas
Francisco Espinoza Morales
Pablo Ruiz Palomino

CAPÍTULO 3

MARCO DE REFERENCIA DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS
EN LA INDUSTRIALIZACIÓN DEL ESTADO
DE ÁGUASCALIENTES (1982-2015) 37
Juventino López García
Fernando Padilla Lozano
Pablo Gutiérrez Castorena

CAPÍTULO 4

LA IMPORTANCIA DE LA ASESORÍA EN EL EGRESADO
DE LA LICENCIATURA EN CONTADURÍA DE LA FCCA
Y SU IMPACTO EN EL ÁMBITO LABORAL 53
Jaqueline Toscano Galeana
Teresita Salgado Mejía

CAPÍTULO 5

LOS MOTIVADORES DE LOS TRABAJADORES
DEL CONOCIMIENTO 67

Laura Margarita Villasana Arreguín
Patricia Hernández García
Jorge Edgardo Borjas García

CAPÍTULO 6

LA GENERACIÓN DE CONOCIMIENTO EN UNA EMPRESA
MANUFACTURERA EN SAN LUIS POTOSÍ. 83

Rosa Araceli Cortés Mendoza
Patricia Hernández García
Azucena Escalante Guajardo

PARTE II

FINANZAS 97

CAPÍTULO 7

CULTURA FINANCIERA
DE LOS JÓVENES UNIVERSITARIOS 99

Jorge Vallejo F.
Oswaldo Aguilera Muñoz

CAPÍTULO 8

ESTUDIO COMPARATIVO DE LA CONFIANZA
DEL CONSUMIDOR OFFLINE Y ONLINE
EN LOS SERVICIOS BANCARIOS 115

Héctor Hugo Pérez Villarreal
Mario Alberto Lagunes Pérez
Jesús Igor Heberto Barahona Torres

CAPÍTULO 9

LAS PRÁCTICAS DE FINANZAS PERSONALES IDENTIFICADAS
EN LA POBLACIÓN DE SAN LUIS POTOSÍ.
ESTUDIO EXPLORATORIO 129

Gloria Eneida Becerra Quintero
Martha Luisa Puente Esparza
Elfego Ramírez Flores

CAPÍTULO 10

LA RESISTENCIA FRENTE A LOS IMPUESTOS
COMO CATALIZADOR DEL ESTADO DE DERECHO 147

Miguel Ángel Oropeza Tagle
Carlos Eduardo Hernández Núñez
Virginia Guzmán Díaz de León

CAPÍTULO 11 EL SECTOR TEXTIL EN MÉXICO, RUMBO A LA INTEGRACIÓN TOTAL DEL TLCAN 2018	163
Joas Gómez García Evelia Rojas Alarcón Lilia Moreno Ponce	
CAPÍTULO 12 IMPACTO DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL.	183
Áurea Judith Vicente Pinacho	
CAPÍTULO 13 FINANCIAMIENTO VERDE PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. CASO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DEL MUNICIPIO DE AGUASCALIENTES	197
Felipe de Jesús Salvador Leal Medina Roberto González Acolt Bogar García Martínez	
CAPÍTULO 14 TIPOLOGÍA DEL CLÚSTER ELECTRÓNICO EN AGUASCALIENTES	211
Bogar García Martínez Felipe de Jesús Salvador Leal Medina Irely Lizbeth Melchor Durán	
CAPÍTULO 15 LA FISCALIZACIÓN MEXICANA TRAS LA REFORMA DE 2014: USO CONTROVERTIDO DE LA NORMATIVIDAD INTERNACIONAL PARA CONFECCIÓN Y AUDITORÍA DE INFORMACIÓN CONTABLE.	225
Sergio Iván Ramírez Cacho Juan Alfredo Lino Gamiño Luis Octavio Ríos Silva	

SIGLAS

Afores	Administradoras de Fondos para el Retiro
AGAAF	Administración General de Auditoría Fiscal Federal
AID	Agencia Internacional para el Desarrollo
AIF	Asociación Internacional de Fomento
ANUIES	Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior
Bancomext	Banco Nacional de Comercio Exterior
Banjercito	Banco Nacional del Ejército Fuerza Aérea y Armada
Banobras	Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos
Banrural	Banco de Desarrollo Rural
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	Banco Internacional de Reconocimiento y Fomento
BMV	Bolsa Mexicana de Valores
CAF	Corporación Andina de Fomento
Canacintra	Cámara Nacional de la Industria de Transformación
Canaco	Cámara Nacional de Comercio
CAT	Costo Anual Total
CCAAN	Comisión para la Cooperación Ambiental
CFE	Código Fiscal de la Federación
CFI	Corporación Financiera Internacional
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CNSF	Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
Conacyt	Consejo Nacional de Ciencia y tecnología
Concamín	Confederación de Cámaras Industriales
Condusef	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros
Consar	Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro
CPI	Contador público inscrito
DIM	Declaraciones Informativas Múltiples
DIOT	Declaraciones Informativas sobre las Operaciones realizadas con Terceros
DOF	Diario Oficial de la Federación

FCCA	Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas
Fiel	Firma Electrónica Avanzada
FIPREV	Fondo de Proyectos de Prevención de la Contaminación
FIRA	Fidecomiso Instituido en Relación a la Agricultura
Fonaes	Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad
Fonatur	Fondo Nacional de Fomento al Turismo
FTC	Fibra-tela-confección
Fundes	Fundación para el Desarrollo Sostenible
GATT	General Agreement on Trade and Tariffs
IES	Instituciones de Educación Superior
IED	Inversión extranjera directa
IFAC	Federación Internacional de Contadores
IMCP	Instituto Mexicano de Contadores Públicos
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
IPAB	Instituto para la Protección del Ahorro Bancario
IPN	Instituto Politécnico Nacional
ISR	Impuesto sobre la renta
IVA	Impuesto al valor agregado
LISR	Ley del Impuesto sobre la Renta
Mipymes	Micro, pequeñas y medianas empresas
Nafin	Nacional Financiera
NAGA	Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas
NIA	Normas Internacionales de Auditoría
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OMC	Organización Mundial de Comercio
Pronafim	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario
Pymes	Pequeñas y medianas empresas
RCFF	Reglamento del Código Fiscal de la Federación
RFC	Registro Federal de Contribuyentes
SAT	Servicio de Administración Tributaria
Semarnat	Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales
SEP	Secretaría de Educación Pública
SFM	Sistema Financiero Mexicano
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
Siefores	Sociedades de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro
Sipred	Sistema de Presentación del Dictamen
TGS	Teoría General de Sistemas
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UMSNH	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
Unesco	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura

INTRODUCCIÓN

La presente obra editorial pone a su consideración el resultado del trabajo científico de investigadores y docentes de diversas instituciones de educación superior, tanto nacionales como internacionales, mismas que se han distinguido por su reconocido prestigio académico y respetada presencia en el ámbito científico y editorial.

Sin duda alguna, este libro es un compendio de valiosos artículos que han pasado por el riguroso escrutinio de un profesional arbitraje ciego, ejercido por académicos, verdaderos expertos con una amplia trayectoria en el campo de la docencia e investigación; asimismo, representa el esfuerzo y productividad científica de los pares académicos que generosamente nos hacen extensivos los resultados de sus interesantes investigaciones.

Por otra parte, el texto en comento representa también el exitoso resultado de 11 años de trabajo esforzado de los integrantes del Cuerpo Académico No. 59 de la Escuela de Mercadotecnia de la Universidad de Colima, que en forma conjunta con la Red de investigación en competitividad, innovación y desarrollo sustentable, han hecho posible la existencia de un trabajo conjunto en donde se presenta lo más novedoso en el ámbito de la investigación de la mercadotecnia y las ciencias sociales.

Estas reuniones han propiciado que tanto estudiantes, profesores, investigadores y cuerpos académicos, encuentren el campo idóneo para alcanzar las evidencias profesionales que les permitan trascender sus capacidades profesionales en forma individual, el reconocimiento oficial a sus estudios de doctorado, lo mismo que lograr la consolidación al interior de sus cuerpos académicos, como requisito demandante tanto de la normatividad institucional de la Secretaría de Educación como del propio Conacyt.

El contenido temático de la presente obra nos permite adentrarnos en los campos del conocimiento de la teoría del capital humano en el posgrado, la ética en las empresas, las políticas públicas en la industrialización, así como en la generación del conocimiento en el sector manufacturero; por otra parte, nos permite también acceder al ámbito de las finanzas tanto públicas como privadas.

Estamos convencidos que con la lectura y análisis del contenido de este libro, tanto estudiantes, académicos e investigadores encontrarán diversas propuestas y metodologías que les permitan mejorar tanto su práctica docente como la calidad de sus investigaciones, en beneficio del proceso educativo de los jóvenes profesionistas en formación.

Juan Flores Preciado
Miguel Ángel Vega Campos
Refugio Humberto Tene
Teodoro Reyes Fong

PARTE I

GESTIÓN EN LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CAPÍTULO 1

- La teoría del capital humano en el posgrado que impulse a las empresas para ser sustentables

CAPÍTULO 2

- La ética en las empresas del sector comercio al por menor en el primer cuadro de la ciudad de Navojoa, Sonora

CAPÍTULO 3

- Marco de referencia de las políticas públicas en la industrialización del estado de Aguascalientes (1982-2015)

CAPÍTULO 4

- La importancia de la asesoría en el egresado de la licenciatura en contaduría de la FCCA y su impacto en el ámbito laboral

CAPÍTULO 5

- Los motivadores de los trabajadores del conocimiento

CAPÍTULO 6

- La generación de conocimiento en una empresa manufacturera en San Luis Potosí

CAPÍTULO 1

LA TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO EN EL POSGRADO QUE IMPULSE A LAS EMPRESAS PARA SER SUSTENTABLES

Leticia Refugio Chavarría López¹
José Luis Flores Galavíz²

Resumen

En las actuales circunstancias en las que se encuentra México dada la forma de producción, por el tipo de procesos que se llevan a cabo para la generación de bienes y servicios con base en el petróleo y otras materias primas que son altamente contaminantes y desfavorable con los recursos básico como lo son el suelo, el agua y el aire, por lo tanto, resulta preocupante seguir trabajando bajo esta misma lógica, lo que se necesita es apostar a nuevas prácticas productivas donde las empresas estén enfocadas a lo sustentable.

Por ello, la Escuela Superior de Comercio y Administración del Instituto Politécnico Nacional (IPN), a través de la maestría en administración de empresas para la sustentabilidad, busca formar profesionales que se inserten al mercado laboral para transformar la forma actual en que trabajan las empresas bajo procesos productivos más sustentables.

Esto sustentado por la teoría del capital humano, que enfatiza en formar personal que cuente con las características que el mercado laboral necesita, y es que actualmente en México se necesita más capital humano fortalecido en cuanto a la sustentabilidad. Ello le permitirá a nuestro país un desarrollo más amable con el medio ambiente.

Palabras clave: fortalecimiento en el posgrado, teoría del capital humano, empresas y sustentabilidad.

¹ Maestra en ciencias en administración de negocios y licenciada en contaduría pública. Actualmente coordinadora de la maestría en administración de empresas para la sustentabilidad y profesor investigador de la ESCA Santo Tomás del IPN. Ha participado en diferentes proyectos de investigación y como ponente en congresos nacionales e internacionales.

² Doctor con especialidad en ginecología y homeopatía. Actualmente profesor investigador de la ESCA Santo Tomás del IPN. Ha participado en diferentes proyectos de investigación y como ponente en congresos nacionales e internacionales.

Abstract

In the current circumstances in which Mexico is given the form of production, by the type of processes carried out for the generation of goods and services based on oil and other raw materials that are highly polluting and unfavorable to basic resources such as soil, water and air, therefore, it disturbing continue working under the same logic, what is needed is to bet on new productive practices where companies are focused to sustainable.

Therefore, the Superior of Commerce and Administration of the National Polytechnic Institute, through the Master in Business Management for Sustainability, School aims to train professionals who are inserted into the labor market to transform the current way companies work on production processes more sustainable.

This sustained by human capital theory, which emphasizes personal form that has the characteristics that the labor market needs, and is currently in Mexico's human capital strengthened in terms of sustainability is needed. This will allow our country to develop a friendlier to the environment.

Keywords: *strengthening the graduate, human capital theory, businesses and sustainability.*

Introducción

Si bien dada la actual situación en la que se encuentra inmersa el mundo, debido a la crisis ecológica provocada por diversos factores, es que se busca contribuir a mitigar los efectos negativos que genera el tipo de producción capitalista, trabajando por insertar en el mercado laboral maestros en administración de empresas para sustentabilidad, que al término de su maestría comprendan los aspectos estratégicos de sustentabilidad en los negocios y propongan soluciones factibles en las empresas en las que se desenvuelven, así como para con la sociedad en general. Uno de los objetivos primordiales con empresas y sociedad es que las empresas pueden mejorar su desempeño ambiental, responsabilidad social, y conducirse con ética en sus negocios.

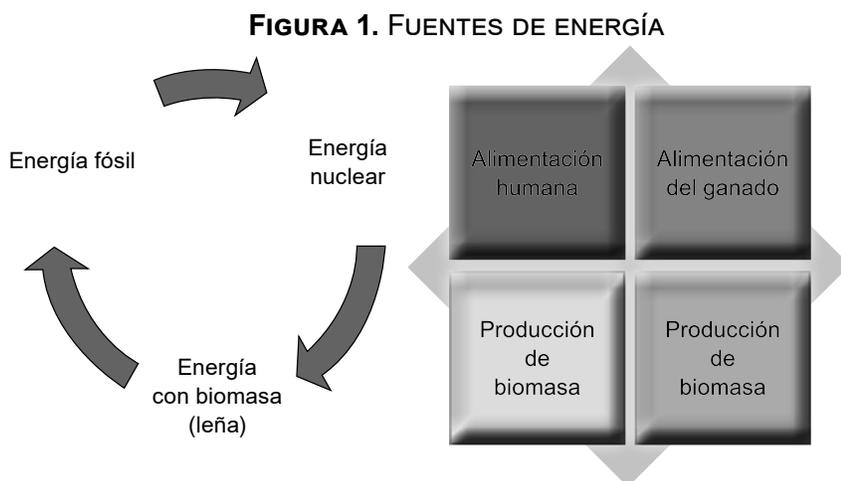
El presente documento tiene como fin exponer cómo se puede responder a través del fortalecimiento del posgrado a la situación de las empresas y el impacto que tendrá en el desarrollo local en México, mediante la teoría del capital humano.

La investigación está dividida en ocho apartados; el primero de ellos es el planteamiento del problema, donde se explica la situación que motivó a esta investigación; en el segundo apartado están los objetivos, donde se expresa lo que se quiere alcanzar; en el tercer apartado, las preguntas de investigación, que son las que se pretenden responder mediante la investigación; en el cuarto apartado se enuncia la justificación, que muestra por qué se realiza la investigación; en el quinto apartado se describe el marco teórico, que muestra la teoría con que se

trabaja en este documento; en el sexto apartado se hace el análisis y discusión de resultados, donde se presenta lo que se obtuvo en el trabajo; en el séptimo apartado se describen las conclusiones de esta primera parte de la investigación y, finalmente, en el octavo las recomendaciones.

Planteamiento del problema

Dadas las actuales condiciones en las que se desenvuelve el mundo, donde se presenta una innegable crisis ecológica³ provocada por el modo de producción capitalista, Lipietz⁴ dice que la crisis ecológica es la conjunción de dos nudos de crisis ecológicas, internas a la dinámica del modelo liberal-productivista: el “triángulo de las crisis energéticas” y el “cuadrado de los conflictos para el uso del suelo”, el primero de ellos se refiere a que existe una crisis energética que se fundamenta en las tres maneras de crear energía actualmente, como se presenta en el siguiente diagrama.



Fuente: Elaboración propia con base en Lipietz, A.

³ El Fondo Mundial para la Naturaleza (wwf) la define como: la relación entre la demanda humana que ha aumentado considerablemente y la capacidad del planeta para regenerarse. Y es que el consumo humano se ha duplicado en los últimos 45 años como resultado del crecimiento demográfico y el aumento del consumo individual.

⁴ Alain Lipietz nació el 19 septiembre de 1947, en Charenton-le-Pont, Val de Marne (Francia). Es ingeniero en jefe de Puentes y Carreteras, diplomado en la Gran Escuela Politécnica, entre sus múltiples cargos y trabajos que ha realizado se encuentran los siguientes: encabeza la lista del Partido Verde en las elecciones legislativas en 1986 Seine-Saint-Denis, e ingresa a ese partido en 1988 donde se convierte en portavoz nacional 1999. En Francia es nombrado miembro del Superior Consejo de la Cooperación Internacional, de la Comisión francesa de Desarrollo Sostenible y del Colegio de Francia. En 2002 fue electo en las primarias del Partido Verde como candidato en las elecciones presidenciales, entre otros.

La energía fósil se acumula dentro de la tierra como carbón, petróleo, gas, y se puede extraer de la tierra para quemarlas. La energía nuclear o atómica es la energía que se libera espontánea o artificialmente en las reacciones nucleares; sin embargo, este término engloba otro significado, el aprovechamiento de dicha energía para otros fines, como la obtención de energía eléctrica, térmica y mecánica a partir de reacciones atómicas, y su aplicación. Y la energía con biomasa se refiere a la quema de madera, que es una forma indirecta de captación de energía solar por las plantas.

En lo que se refiere al cuadrado de los conflictos para el uso del suelo, es específicamente los cuatro usos principales de la tierra que pueden resultar excluyentes: Food, Feed, Forest, Fuel (las “4F”). En español esto se refiere a:

- a) La alimentación humana;
- b) La alimentación del ganado;
- c) Los bosques (como sumidero o reserva de biósfera), y
- d) La producción de biomasa (agrocombustibles, leña, entre otros).

Pero es justamente aquí donde surge el desequilibrio, ya que mientras el suelo debe utilizarse para alimentación está siendo talado, creando efectos dominó.

Hasta aquí se entiende que la crisis ecológica es un problema complejo y global, donde se puede observar que debido a la forma de proveernos bienes y servicios de forma indiscriminada se está afectando el planeta de manera acelerada, por lo tanto, en la actual situación en la que se encuentra el mundo es preciso tomar medidas de recuperación. Y la manera de contribuir a la disminución de estos efectos es mediante el fortalecimiento del posgrado para mejorar el desarrollo local en México.

La teoría del capital humano tiene una estrecha relación con la economía de la educación, porque, según Feroso (2002), ambas tienen como principal objetivo investigar lo referente a: costos, financiamiento, planificación, crecimiento socioeconómico, educación y empleo, entre otros factores.

Desde esta perspectiva, la educación se concibe como una inversión, como una forma de capital que se integra a la producción en la cual se incrementa la productividad individual e influye en el crecimiento económico de la sociedad (Fernández J., 2013, p. 33).

Gary Becker (1964) define la teoría del capital humano como: “el conjunto de las capacidades que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos”. La teoría del capital humano distingue dos formas posibles de formación:

1. La formación general, adquirida en el sistema educativo, formativo. Su transferibilidad y su compra al trabajador explica el que esté financiada

por este último, ya que puede hacerla valer sobre el conjunto del mercado de trabajo.

2. La formación específica adquirida en el seno de una unidad de producción o de servicio permite desarrollar al trabajador su productividad dentro de la empresa, pero nada, o bien poco, fuera de ésta. En este caso, la financiación se asegura al mismo tiempo por la firma y por el trabajador.

Objetivo general

Formar y desarrollar maestros profesionalizados que posean las competencias necesarias para dar solución a los problemas de los sectores productivo y comercial, para que las empresas participen con éxito en los mercados globalizados en los que operen, haciendo un uso racional del capital natural, protegiendo el ambiente y responsabilidad social empresarial.

Objetivo específico

Formar especialistas competentes, conocedores de las tecnologías y herramientas para la gestión sustentable, y diseñar estrategias que eleven el nivel competitivo de las organizaciones, a través de la creación de valor de sus unidades de negocio en el ambiente local.

Preguntas de investigación

1. ¿El fortalecimiento del posgrado en administración de empresas para la sustentabilidad contribuirá a que las empresas cuiden el medio ambiente y sean sustentables?
2. ¿Los conocimientos con que egresen los alumnos de la maestría en administración de empresas para la sustentabilidad, podrán contribuir a que los procesos productivos sustentables mejoren el propio desarrollo en México?

Justificación

La situación que ha recorrido el posgrado⁵ en México es larga, por ello a continuación se presenta un breve cuadro donde de manera cronológica se exponen los pasos más trascendentes que se han dado. Cabe mencionar que

⁵ Por estudios de posgrado se puede entender todos aquellos que son posteriores al ciclo de estudios de licenciatura o de estudios profesionales. En un sentido estrecho y restringido se suele entender el posgrado solamente como los grados académicos de maestría y de doctorado y los programas formales que conducen a ellos; en un sentido amplio, el posgrado incluye también los estudios de actualización o de reciclaje de los profesionistas, y los programas estructurales como diplomados o especialización (Arredondo, Pérez y Morán, 2006, p. 2).

el posgrado en nuestro país siempre ha estado supeditado al devenir de la educación superior, y de la ciencia y la tecnología.

Hipótesis de trabajo

El fortalecimiento de un programa de posgrado en sustentabilidad podrá impulsar a las empresas para la sustentabilidad.

Sujetos de estudio

La primera generación de los alumnos de la Maestría de empresas para la sustentabilidad, empresas en donde realizarán sus estancias empresariales.

Metodología

Esta es una investigación documental en esta primera fase, es de tipo cualitativo se aplicará en la siguiente etapa una entrevista a los empleadores de los alumnos de la primera generación en donde se analice si estos cumplieron con los objetivos del posgrado basado en la teoría del capital humano que las apoye a ser sustentables.

TABLA 1. CRONOLOGÍA DEL POSGRADO EN MÉXICO

Tiempo del suceso	Descripción de los hechos
1910	Surge la Escuela Nacional de Altos Estudios.
1935	Lázaro Cárdenas creó el Consejo Nacional de la Educación Superior y de la Investigación Científica (CONESIC).
1936	El IPN impartió cursos de posgrado en su Escuela Superior de Ingeniería Mecánica y Eléctrica.
1942	Comisión Impulsora y Coordinadora de la Investigación Científica (CICIC).
1946	La escuela de ciencias biológicas se facultó para otorgar los grados de maestro y doctor en ciencias.
1950	La Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES).
1961	Centro de Investigaciones y Estudios Avanzados (CINVESTAV).
1970	Se creó el Consejo Nacional de Ciencia y tecnología (Conacyt).



→ Continúa (Tabla 1...)

Tiempo del suceso	Descripción de los hechos
1983	En la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), en el proceso de revisión se determinó que era clara la conceptualización de los estudios de maestría y doctorado.
1986	La ANUIES aprobó el Programa Integral de Desarrollo de la educación superior, donde se trataba el tema del mejoramiento en el posgrado.
1990	El secretario de Educación creó seis comisiones, y una de ellas para formular un plan indicativo del posgrado.
1994-2000	Egresaron 670 alumnos de maestría, 191 en doctorados y 88 en especialidad.
2001-2006	El Programa Especial de Ciencia y Tecnología, establecía formación de recursos humanos de posgrado.

Fuente: Elaboración propia con base en Arredondo, Pérez y Morán, 2006, pp. 3-13.

Con la información antes presentada se puede observar, sin lugar a dudas, que México ha trabajado constantemente en cuanto a desarrollar un área de posgrado cada día más eficiente y comprometida con la tarea final que es crear profesionistas cada vez con mayores habilidades y capacidades. Por su parte, también el IPN ha ido contribuyendo de la misma forma a crear maestros y doctores vinculados a las exigencias de este tiempo.

En particular se hace mención de la Escuela Superior de Comercio y Administración del Casco de Santo Tomás, que hoy por hoy ha implementado una maestría innovadora que lo que busca es formar nuevos maestros con una visión amplia de lo que es trabajar en las empresas desde una óptica sustentable. Ésta es la maestría en administración de empresas para la sustentabilidad.

La importancia de la introducción de la sustentabilidad dentro de las empresas es porque dadas las actuales condiciones de crisis ecológica en la que se encuentra el mundo debido a los altos niveles de contaminación, es necesario iniciar el cambio en la manera de producir bienes y servicios a través de la sustentabilidad. Participar dentro del desarrollo en México potencializando cambios en la forma de producción, para ello resulta fundamental iniciar con entender qué es el desarrollo.

Rionda define al desarrollo como crecimiento ordenado:

“Crecimiento acorde a las aspiraciones de la sociedad en dar a cada quien lo que se merece, de acuerdo a sus necesidades y capacidades y democrática en el sentido que nadie goce de privilegios, que todos tengan la misma oportunidad de participación, de realización, de elección, de decisión.”

Además, Rionda también hace énfasis en que este concepto debe contar con tres elementos: lo social, lo político y lo económico.

Otra definición muy acertada fue la publicada en español en un número especial de la revista *Development Dialogue* (Fundación Dag Hammarskjold) en el año 1986, formulada por el economista Manfred Maxneef, el sociólogo Antonio Elizalde y el filósofo Martín Hopenhayn:

“Tal desarrollo (el desarrollo a escala humana) se concentra y sustenta en la satisfacción de las necesidades humanas fundamentales, en la generación de niveles crecientes de autodependencia y en la articulación orgánica de los seres humanos con la naturaleza y la tecnología, de los procesos globales con los comportamientos locales, de lo personal con lo social, de la planificación con la autonomía y de la Sociedad Civil con el Estado”.

Con base en las anteriores definiciones se puede formular una definición propia del desarrollo: se puede entender como el proceso que refleja el bienestar social, político y social en el que se encuentra una sociedad.

La evolución del desarrollo está vinculada a los modelos de desarrollo económico, partiendo de la teoría clásica, al modelo marxista, al keynesianismo y al modelo neoliberal (que es el que está vigente, aunque ya se buscan nuevos horizontes). Se explica este desarrollo mediante la siguiente tabla.

TABLA 2. EL DESARROLLO A TRAVÉS DEL TIEMPO

Año	Teoría	Descripción
1776	Modelo clásico	Encabezada por Adam Smith, tiene como principios la división del trabajo y la libertad de comercio, de esta teoría se deriva la idea de que el gobierno no debe intervenir en la economía, de donde se da el <i>laisser faire</i> .



→ Continúa (Tabla 2...)

Año	Teoría	Descripción
1867	Modelo marxista	Surge por Carlos Marx y la creación de su obra: <i>El Capital</i> , donde describe una sociedad dividida en dos, donde existen los dueños de los medios de producción y los explotados. Además acuña el término plusvalía, que es medio básico de la explotación.
1936	Modelo keynesiano	Surge después de la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión de 1929 en Estado Unidos por John Maynard Keynes, con la obra: <i>Teoría general del empleo, el interés y el dinero</i> , donde pone en duda la teoría clásica y lo propuesto por la teoría neoclásica, para proponer la participación del Estado en la economía.
	Modelo neoliberal	Consiste en la liberalización de la economía en una economía de mercado, donde el mercado es el que gobierna y el gobierno el que gestiona.
	Modelos alternativos	Consisten en tomar al desarrollo local, el desarrollo endógeno, el desarrollo humano, el desarrollo sustentable, el desarrollo comunitario, etcétera, como alternativa.

Fuente: Elaboración propia con información de Tello (2008).

Sin embargo, el desarrollo por sí solo no contempla variables en su análisis como: la innovación, la tecnología, la participación de los recursos humanos como clave de las mejoras en procesos y como parte de la propia innovación, por lo tanto, esa parte es más entendible bajo la óptica del desarrollo local que se trata a continuación.

Definitivamente el desarrollo de las empresas no surge de manera espontánea. Para que éste se dé, se requiere la integración de los agentes que interactúan en un campo determinado que consigan se llevara a cabo el impulso de éste.

Su primera aparición surge como respuesta de la crisis económica de los años 70, algunos años después se sistematiza su práctica. Su surgimiento coincidió con el debate sobre el modelo económico basado en inversiones en grandes empresas y multinacionales, en respuesta a lo que se vivía en este

periodo, se comenzó a dar mayor importancia al capital extranjero, la diversificación económica, el empleo local, pero sobre todo a la valorización de lo autóctono y la mejora de la calidad de vida. Esto implica que la población tome un papel activo, así como la dotación de recursos tanto naturales como financieros y la formación de recursos humanos. Esto sólo se da en el mediano y largo plazos. Para poder realizar una transformación local se requiere de inversión, establecimientos, acciones en el empleo, mejoras de infraestructura y equipamientos, etcétera.

Debido a la necesidad de ver concebida esta idea de poder contribuir a la disminución de los efectos negativos de la actual crisis ecológica, es que se ha trabajado por ver materializada esta idea y es así como se crea la maestría en administración de empresas para la sustentabilidad. El 14 de noviembre del 2014, se publicó en la gaceta extraordinaria del IPN, un nuevo plan de estudios que pretende cubrir la demanda que se tiene por abordar todos aquellos temas relacionados con la sustentabilidad de las empresas, y por este motivo nació la maestría en administración de empresas para la sustentabilidad, que con el objeto de proporcionar una nueva cultura en el cuidado del medio ambiente, se presenta con el diseño de las unidades de aprendizaje que promueven el desarrollo sustentable y la responsabilidad social.

En este sentido y de acuerdo con el Reglamento General de Posgrado suscrito por la comunidad del IPN, se presentan todos los pormenores de la maestría en administración de empresas para la sustentabilidad de orientación profesionalizante y con opciones de especialidad. La propuesta que aquí se presenta tiene como reto responder a esas nuevas necesidades de construir el conocimiento basado en la administración de los recursos y cuidando el medio ambiente, tomando como base al modelo educativo del IPN.

Otro elemento a destacar de esta nueva propuesta radica en que éste será un programa único en su tipo, pues aunque hay en el país diversas instituciones académicas que ofrecen maestrías en administración de empresas para la sustentabilidad, no hay una oferta que otorgue el grado de maestro con las opciones de especialidad que este nuevo plan ofrece, amén de que ningún otro posgrado ofrece una formación basada en estancias empresariales para poder contrastar la teoría que se proporciona en aula con la práctica que se vive dentro de las organizaciones.

Es indispensable contar con una base teórica que permita ver cómo el desarrollo desde su aparición y a lo largo del tiempo se ha preocupado por: el bienestar social, político y social en el que se encuentra una sociedad, y más importante es poder ver el importante papel que ha jugado el desarrollo local, con base en los autores, en los modelos y las teorías antes mencionadas, se puede definir al desarrollo local como aquel proceso de desarrollo que toma como elementos centrales los aspectos económicos, sociales y políticos.

En los elementos económicos se pueden encontrar la dotación de recursos naturales, las capacidades tecnológicas que pueden ser desarrolladas en la localidad o integradas desde el exterior, el nivel de educación, las relaciones productivas entre las agentes locales y externos. En el segundo elemento se encuentran relaciones sociales, que determinan hasta cierto punto la interacción entre los agentes económicos, por ejemplo, la dinámica que se da entre trabajadores-empresas-mercados. En el tercer elemento ubicamos la importancia que tiene la participación del gobierno para mediar o regular las intervenciones de agentes externos a la localidad por ejemplo, la inversión extranjera, la movilidad de los capitales o la delimitación de los derechos de propiedad.

Por lo tanto, el desarrollo local es un proceso que se genera en un espacio geográfico definido, en el que se aprovechan los recursos económicos, sociales y políticos, que relacionan las actividades que se generan al interior como al exterior de ésta, de tal manera que se aprovechen estas relaciones para dinamizar los procesos productivos que mejoran la productividad del trabajo, lo que a su vez detona un incremento y especialización de los productos que se generan en esa localidad, al producir bienes especializados que además cuentan con un mayor valor agregado, que finalmente son traducidos en un beneficio social a partir del incremento de los ingresos percibidos por las empresas y los trabajadores.

Tomando dos de los tres elementos que potencializan el desarrollo, tenemos que en lo que respecta al elemento económico, hace referencia al nivel de educación y en el elemento social menciona que mucho tienen que ver las relaciones entre los agentes económicos como los trabajadores y empresas, por lo tanto, para poder generar empresas sustentables con nuevos procesos productivos, es necesario trabajar en los elementos antes mencionados, lo que nos genera la siguiente interrogante: ¿cómo?, pues a través del fortalecimiento en el posgrado, trabajando por generar capital humano de calidad.

Marco teórico

La teoría del capital humano toma como fundamento los principios de la teoría económica neoclásica y de la sociología funcionalista basada en la maximización de las utilidades y los beneficios, así como los equilibrios del mercado (Fernández, 2013, p. 32).

La educación es concebida como una inversión, porque en el futuro esta se integrará como parte activa al capital humano, que incrementara la productividad, esto tendrá a su vez un efecto en el desarrollo económico, por lo tanto, la inversión en capital humano se lleva a cabo en los años de juventud, ya que a mayor edad, menor será la cantidad de periodos en los que se reciban los beneficios y mayor será el costo de oportunidad de individuo (Fernández, 2013, p. 33).

Existen variables que maximizan o minimizan el nivel potencializador para mejorar la educación, como los siguientes (Fernández, 2013, pp. 33-34):

- El tipo de institución donde se estudió.
- Condiciones de buena salud.
- La ocupación y educación de los padres.
- Posición socioeconómica de la familia, y
- Tiempo dedicado al aprendizaje.

Y es que resulta el renombre de la institución donde se estudia como el de los docentes, es importante y hace una diferencia entre las distintas ofertas educativas, dando mayor calidad a los estudios.

Por otra parte, la salud de los alumnos es indispensable, ya que dependiendo de la alimentación, de la salud mental y física con la cuentan, así como el fortalecimiento físico continuo, hace que una persona posea mejores características para desempeñarse como alumno.

Finalmente, el tiempo dedicado al aprendizaje hace referencia a la diferencia entre un técnico o alguien que termina una licenciatura o su equivalente, por lo tanto, se tiene claro que el fortalecimiento en la educación resulta un elemento crucial dentro de la formación del capital humano.

Pero la mejora de la educación no sólo es una cuestión de las instituciones y el gobierno, existen organismos internacionales que incentivan y marcan el camino que se debe seguir, sobre todo en los países latinoamericanos (Villalobos Monroy y Pedroza Flores, 2009, pp. 287-288): el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco).

El capital humano influye sobre el progreso económico, a pesar de que es aceptada por todos la importancia de invertir en capital humano, no se sabe exactamente cómo hacerlo, es por ello que su tratamiento sigue siendo al margen del modelo económico (Villalobos Monroy y Pedroza Flores, 2009, p. 301). Porque aunque es importante la educación superior como de posgrado para irse especializando cada vez más en un área determinada, para formar capital humano de alta calidad la inversión no se limita solo a la educación. Ya que en el mercado laboral lo que se oferta no son calificaciones laborales, sino potencial de formación (Fernández, 2013, p. 38), es decir, que el potencial de formación no sólo se da a través de la educación académica universitaria, también mediante la especialización de la experiencia en trabajos previos, como es la especialización de cursos de formación específica dependiendo del área de trabajo.

Cuando las personas participan dentro del mercado laboral, se puede decir que se adhieren a una fila, pero el lugar que ocupan en esa fila no depende de si llegaron temprano o tarde, el lugar más próximo al inicio de la fila depende de los atributos o habilidades con las que se cuenta en relación al puesto solicitado y los que carezcan de ellas se encontrarán al final de la fila (Fernández, 2013, p. 38).

Por ello se busca trabajar para el fortalecimiento del posgrado, para poder formar egresados que cuenten con las habilidades necesarias que requieren las empresas sustentables.

Desde hace varias décadas, los estudios de posgrado son un fenómeno que ha marcado el rumbo de la Escuela Superior de Comercio y Administración, Unidad Santo Tomás del IPN, hacia la formación de capital humano capaz de resolver problemas y proponer soluciones a todas aquellas empresas que así lo requieren.

Análisis y discusión de resultados

La sociedad del conocimiento le ha conferido al capital humano gran prioridad donde las ideas son consideradas bienes que tienen impacto en el crecimiento económico y en los resultados comerciales de las empresas, en consecuencia, la administración es una disciplina social en la cual los postulados de base cambian invariablemente. En el siglo XXI, el cambio será la norma y el desafío central para la empresa será liderar el cambio mediante la competitividad a través de las personas, las capacidades y recursos que se generan en las organizaciones.

Después de analizar el entorno se buscó identificar las tendencias del desarrollo nacional con la finalidad de determinar el campo ocupacional del ejercicio profesional y el mercado futuro de trabajo en la formación de profesionales, con el fin de identificar aquellos aspectos relevantes a ser considerados como parte del currículum del plan de estudios.

Con base en lo descrito anteriormente, se diseñó un programa que cubra un nicho de mercado que le dé una ventaja competitiva al IPN a través de la Unidad ESCA Santo Tomás, consistente en impartir una maestría de tipo presencial.

Las reformas educativas exigen orientaciones y guías de implementación y seguimiento preciso para los docentes, ya que implica un cambio de paradigma en la práctica educativa; sin embargo, la posibilidad de desarrollar competencias sólo es posible en la actividad. Es importante plantear que las competencias existen por la necesidad de resolver problemas y situaciones. Cuando se realiza un diseño curricular basado en competencias, las competencias se desarrollan a través del aprendizaje activo y reflexivo que permiten resolver problemas en un contexto particular de

la profesión, movilizándolo diversos saberes: saber conocer, saber hacer y saber ser.

Conclusiones

Por todo lo antes descrito es que se puede vislumbrar un futuro prometedor, donde se pretende que al término de la maestría los alumnos comprendan los aspectos estratégicos de sustentabilidad en los negocios y propongan soluciones factibles en las empresas en las que se desenvuelven, así como para con la sociedad en general.

Uno de los objetivos primordiales con empresas y sociedad es que las empresas puedan mejorar su desempeño ambiental, responsabilidad social, y conducirse con ética en sus negocios.

Esta investigación está en la primera etapa, ya que todavía no se puede evaluar el resultado debido a que los alumnos son la primera generación y aún no concluyen la maestría; sin embargo, el programa de la maestría en administración de empresas para la sustentabilidad responde a las necesidades del sector productivo y a la realidad económica del país, así como a los avances en el conocimiento de la gestión, según el estudio de pertinencia que se presentó en la evaluación del programa para el Conacyt.

Esto finalmente se traduce en la mejora del desarrollo local en México, según el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, en el apartado III y VI. México con Educación de Calidad, nos indica la importancia de articular la educación, la ciencia y el desarrollo tecnológico, pilares para el progreso económico y social sostenible.

Recomendaciones

Según datos de Pro México (inversión y comercio), en el simposio celebrado en 1994 de Oslo donde se trató el tema de consumo sustentable, México se comprometía a cumplir ciertos objetivos sobre responder a las necesidades básicas, mejorar la calidad de vida de las personas, reduciendo el uso recursos naturales y materiales tóxicos a lo largo de todo el ciclo de vida de los productos, para así poder reducir los desechos y la contaminación de las generaciones actuales y futuras.

La Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat) tiene registradas dos mil empresas sustentables que cuentan con un certificado de industria limpia, algunos ejemplos de esa empresa se presentan en la siguiente tabla, pero no todas las empresas cuentan con esta certificación o responsabilidad con la sociedad, y es en éstas donde los egresados pueden

insertarse para aplicar lo aprendido, además de siempre contar con un abanico de posibilidades, ya que en el país queda mucho por hacer en materia de empresas sustentables.

TABLA 3. EMPRESAS SUSTENTABLES EN MÉXICO

Empresas	Acciones sustentables
Holcim Apasco	Ha invertido en la creación de Ecoltec, empresa filial que tiene como objetivo ofrecer soluciones ambientales, como transporte, manejo, tratamiento y con procesamiento de residuos de sus procesos de producción.
Walmart	Cuenta con prácticas de empresa sustentable en México y a nivel internacional desde 2005. La empresa tiene varios programas, uno relacionado con el ahorro de energía, reducción de desechos y ofrecer a los clientes productos sustentables y amigables con el medio ambiente.
Pemex	Presenta prácticas de sustentabilidad.
Colgate Palmolive, FEMSA, Ericsson, Glaxo Smith Kline, Banamex, Nestlé, Roche y Mattel	Gracias al foro “la Semana de la Salud”, podrán generar alianzas y desarrollar nuevos proyectos en conjunto en beneficio, tanto de empleados y clientes como del medio ambiente.
Grupo Bimbo	Se implementa una política ambiental con el fin de asumir su responsabilidad con el medio ambiente y responder a la presión que ejercen los grupos de interés. La construcción de parques eólicos y transporte limpio son algunas de las acciones implementadas.
Gruma S.A.B.	Fija objetivos y metas buscando un equilibrio entre las económicas, sociales y ambientales. Pioneras en procesos de producción sustentable.

Fuente: Elaboración propia con base en los informes de R.S de las empresas (2011).

Por lo tanto, México está comprometido a trabajar para incorporar nuevos procesos dentro de su producción para poder utilizar de forma más eficiente los recursos a lo largo de toda la producción, desde su extracción hasta

la disposición final. Para ello se necesita el capital humano capacitado que se formará en las próximas generaciones en la maestría en administración de empresas para la sustentabilidad, donde se fortalezcan sus conocimientos académicos y los pongan en práctica.

Como es un programa de reciente creación se recomienda hacer un seguimiento de los futuros egresados, así como encuestas a las empresas en donde se hayan insertado para saber el desempeño logrado y así comprobar el objetivo general de este posgrado.

Bibliografía

- Albuquerque, F. (12 de febrero de 2015), *Teoría y práctica del desarrollo local*, obtenido de Coquimbo, Chile: <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/Albuquerque.pdf>
- Aragón, J. (1998), *Empresa y medio ambiente: gestión estratégica de las oportunidades medioambientales*, Granada: Comares.
- Armas, C. Y.; Oreja, R. J. y García, R. F. (2005), *Impacto de las mejoras medioambientales en los resultados de la empresa hotelera*.
- Arredondo, G. V.; Pérez, R. G. y Morán, O. P. (2006), “Políticas del Posgrado en México”, *Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal*.
- Barba, A. A. y Solís, P. P. (2000), “La empresa sustentable en una sociedad de riesgo”, *Iztapalapa* 48, pp. 163-182.
- Boiser, S. (12 de febrero de 2015), *Desarrollo (Local): ¿de qué estamos hablando?* Obtenido de: <http://tecrenat.fcien.edu.uy/Economia/clases/boisier.pdf>
- Cañibano Sánchez, C. (12 de mayo de 2015), *El capital humano: factor de innovación, competitividad y crecimiento*, obtenido de Universidad Rey Juan Carlos: <http://www.navarra.es/NR/rdoonlyres/D696EFD2-6AAA-4EF1-B414-E3A27109EA67/79785/14carolinacaibano.pdf>
- D. Tello, M. (2008), *Desarrollo Económico Local, Descentralización y Clusters: Teoría, Evidencia y Aplicaciones*, Perú: CENTRUM Católica.
- Fermoso, P., *La globalización y su impacto educativo-cultural*, Trillas, México, 2002.
- Fernández, J. A. (2013), *Formación y práctica docente*, Ediciones Díaz de Santos, México.
- Gobierno, M. d. (16 de junio de 2015), *Pro México*, obtenido de: <http://www.promexico.gob.mx/desarrollo-sustentable/las-empresas-sustentables-en-mexico-y-el-mundo-compartiran-sus-experiencias-en-green-solutions.html>

-
- Gudynas, E. (1992), “Los múltiples verde del ambientalismo latinoamericano”, *Nueva Sociedad*, pp. 104-115.
- Henriquez, I. y Sadorsky, P. (1999), “The Relationship Between Environmental Commitment and Managerial Perceptions of Stakeholder Importance”, *Academy of Management Journal*, pp. 87-99.
- Lipietz, A., *Elegir la audacia una alternativa para el siglo XXI*, Trotta, 1997.
- Prando, R. R. (1996), *Manual de Gestión de la Calidad Ambiental*, Guatemala: Piedra Santa.
- Villalobos Monroy, G. y Pedroza Flores, R. (2009), “Perspectiva de la teoría del capital humano acerca de la relación entre educación y desarrollo económico”, *Tiempo de Educar*, vol. 10, núm. 20, julio-diciembre, pp. 273-306.

CAPÍTULO 2

LA ÉTICA EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO AL POR MENOR EN EL PRIMER CUADRO DE LA CIUDAD DE NAVOJOA, SONORA

Rosa María Rincón Ornelas¹
Francisco Espinoza Morales²
Pablo Ruiz Palomino³

Resumen

Las empresas hoy en día tienen que mantener una postura ética, firme y diferente a décadas atrás, al igual que deben tener una actitud positiva y ocuparse de que sus acciones sean las correctas en tiempo y forma para salir adelante enfrentando las diferentes turbulencias que se presentan ante la competitividad de los mercados globales. Es importante que se tenga presente el hacer las cosas bien y como se deben de hacer en la diversidad de actividades que se realizan en las organizaciones. Existiendo variedad en los aspectos que se beneficia una organización al apearse a tener conductas acopladas a la normatividad vigente. A través de la presente investigación se pretende ofrecer propuestas de acciones para que las empresas operen con ética, ya que se tienen efectos favorables en la economía y la sociedad misma. Se debe de ser ético en las organizaciones porque éstas operan con personas y para personas racionales y libres. Por lo cual la presente investigación servirá de apoyo a los empresarios de la región y beneficiará a los trabajadores y la sociedad. Asimismo, se le da respuesta a la pregunta guía: ¿cuáles son los beneficios de la ética en las organizaciones para el progreso económico del sector comercial de Navojoa, Sonora?

Palabras clave: ética, empresa, comercio.

¹ Profesora de tiempo completo de la Universidad de Sonora, Unidad región Sur, Navojoa, Sonora.

² Profesor de tiempo completo de la Universidad de Sonora, Unidad región Sur, Navojoa, Sonora.

³ Profesor de la Universidad de Sonora, Unidad Región Sur, Navojoa, Sonora.

Abstract

Companies today must have an ethical, strong and different approach to decades ago, as should have a positive attitude and take care that their actions are correct and timely to move forward facing different turbulences they presented to the competitiveness of global markets. It is important to bear in mind to do things right and how they should do in the diversity of activities that take place in organizations. There variety in the ways an organization benefits from sticking to have behaviors attached to the current regulations. Through this investigation it is to offer proposals for action to ensure that companies operate ethically and which have favorable effects on the economy and society itself. It must be ethical in organizations because they operate with people and rational and free people. Therefore this research will support entrepreneurs in the region and will benefit workers and society. You can also answer the guiding question: what are the benefits of ethics in organizations for economic progress in the commercial sector of Navojoa, Sonora?

Keywords: *ethics, business, trade.*

Introducción

El fin del siglo xx fue testigo, entre otras cosas, del surgimiento de una serie de discursos en torno a la ética empresarial y a la responsabilidad de las organizaciones. Estos discursos han sido acompañados por el nacimiento de distintos organismos “independientes”, a nivel mundial, cuyo propósito central es el de fomentar en las empresas un comportamiento ético y responsable (Crespo, 2003).

Esta investigación “La ética en el sector comercio al por menor en el primer cuadro de Navojoa, Sonora”, surge por la necesidad de conocer los beneficios de la ética en las organizaciones para el progreso económico en el sector comercial de Navojoa, Sonora.

Cortina (1994) ha sido una persona que se ha interesado, ha puesto en claro y analizado sobre la ética o se puede decir, que en la tierra del habla hispana, que es una actora distintiva y promotora de la ética empresarial, ya que ha realizado varias investigaciones importantes en donde deja ver el grado de importancia del tema a tratar. Además, se tuvo como pregunta guía: ¿cuáles son los beneficios de la ética en las organizaciones para el progreso económico en el primer cuadro del sector comercial en Navojoa, Sonora?

Planteamiento del problema

La ética en la empresa es un tema que preocupa cada vez más a directivos y académicos. Sin ella se puede ganar a corto plazo, pero una empresa guiada por principios poco éticos no perdurará mucho en el mercado actual (Ruiz, Ruiz Palomino y Ruiz Amaya, 2011).

La ética se entiende como un cuerpo de conceptos filosóficos, un grupo de principios que involucra los comportamientos humanos (correctos e incorrectos), el mundo espiritual y la vida diaria.

El objetivo de la ética es el mejoramiento de la existencia humana, y para ello se tiene en cuenta que las personas viven en sociedad, dentro de un entorno, por lo tanto, la ética influye la responsabilidad por los efectos de nuestros actos y en el medio ambiente (Lózano, 2008).

Las empresas están formadas por el recurso humano, quien maneja y toma las decisiones que se harán y cómo se harán en ella. Se considera que el comportamiento que se debe de tener en las empresas debe de ser el mejor posible considerando las normas de conducta existentes, la cultura y los nuevos lineamientos en base a las modalidades presentes para obtener una mejor manera de actuar en beneficio de las firmas, los involucrados y de la sociedad misma, y que se dé una evolución del actuar del recurso humano beneficiando el planeta.

Por ello, la presente investigación tuvo como pregunta guía la siguiente: ¿cuáles son los beneficios de la ética en las empresas del sector comercio al por menor para el progreso económico en el primer cuadro del sector comercial en Navojoa, Sonora?

Objetivos

Objetivo general

Conocer los beneficios de la ética en las organizaciones para el progreso económico en el sector comercial de Navojoa, Sonora.

Objetivos específicos

Identificar los hábitos en el desarrollo humano para tomar medidas.

Identificar factores que benefician el desarrollo de las empresas.

Metodología

La presente investigación sobre la ética en el sector comercial de Navojoa, Sonora, es exploratoria y no experimental; se analizó el comportamiento de

los empleados y los gerentes, el resultado de sus labores, como los efectos que éstos tendrán. Se ha elegido al sector comercial. Ante las grandes dimensiones que sería el hacer el estudio a nivel nacional, y ante la práctica imposibilidad de acometerlo, se decide acotar la población objeto de estudio a los empleados de las empresas dentro de la clasificación de: comercio al por menor en tiendas de autoservicio y departamentales, enfocándonos en empresas que sus empleados van de un rango de 6 a 10 personas, constituyendo un total de 10 empresas, las cuales están ubicadas en el primer cuadro de la ciudad de Navojoa, por tal motivo se encuestaron a todas. Por consecuencia, se planteó una hipótesis, la cual se determinó describiéndose en el siguiente párrafo.

Unidad de análisis: empresas del sector comercio al por menor en el primer cuadro de la ciudad de Navojoa, Sonora.

Población: 239 empresas con empleados.

Muestra: 120 empresas.

Hipótesis

Al presentarse la ética en el sector comercio al por menor en el primer cuadro de la ciudad se obtendrá mayor beneficio en su desarrollo.

Para poder contrastar empíricamente la hipótesis planteada en este proyecto se ha procedido a confeccionar un cuestionario con el cual se podrá obtener información necesaria para la realización del mismo.

Pregunta de investigación

¿Los empleados del sector comercio al por menor conocen lo que es la ética?

¿Existe ética en el sector comercio al por menor?

¿La ética contribuye a un buen desarrollo en las empresas en el sector de comercio al por menor?

¿Se considera si tendrán beneficios aplicando ética en las organizaciones?

¿Cuáles son los beneficios de la ética en las organizaciones para el progreso económico en el primer cuadro del sector comercial en Navojoa, Sonora?

¿Al poseer ética en las empresas se da como efecto el progreso económico?

Justificación

La ética es una acción importante, la cual se debe de dar constantemente en la vida cotidiana y en su existencia permite pensar y analizar sobre la moral, el surgimiento y los efectos de los valores.

La ética orienta el buen comportamiento del ser humano, originándose como uno de los efectos positivos en el progreso económico en el sector comercial.

La empresa es una institución relevante para la sociedad, con capacidades propias no sólo para producir bienes o servicios, sino para participar en la edificación de la comunidad (Paladino, 2005).

La exigencia social no siempre coincide con la exigencia ética, y no sólo porque puedan existir exigencias sociales poco éticas, sino también porque las empresas que cuentan con políticas de RSE no necesariamente se comportan siempre con calidad ética (Bañon-Gómiz, 2001).

Al presentarse la ética en una organización, beneficia a quien está participando o tiene relación alguna con ella y a la sociedad misma.

El ser humano libre y racional ha buscado determinar su comportamiento identificando lo que está bien y lo que está mal, con el objeto de actuar bajo los principios esenciales de convivencia y dentro de un marco aceptado por la sociedad en la época que se vive. El objeto material de la ciencia ética reside en la acción humana, es fácilmente comprensible que toda propuesta ética debe tener como sustento un modelo básico de hombre y, sobre todo, de su forma de comportarse y tomar decisiones.

La reflexión sobre la ética en la empresa ha sido prolifera desde los años 70, y cómo incidió con la reivindicación de la necesidad de pasar de las palabras a los hechos. Esta necesidad de institucionalizar y hacer operativa toda esa reflexión en la *praxis* empresarial se concretó principalmente en el desarrollo de códigos de éticos y otros documentos de autocontrol, los cuales tienen el objetivo fundamental de mejorar la actuación ética de las personas en la organización y así generar mayor legitimidad social y una cultura corporativa coherente (Soto Pineda, 2007).

La presente investigación servirá de apoyo a los empresarios de la región y beneficiará a los trabajadores y a la sociedad, ya que presentándose la ética en las organizaciones se tiene efectos favorables en la economía y en la sociedad.

Empresas

Las empresas son entidades económicas que realizan diversidad de actividades para satisfacer las necesidades de los consumidores en general y constantemente están operando para obtener ganancias, lo cual se dice constantemente en el ambiente docente y empresarial. Considerándose que las empresas deben de ofrecer calidad en lo que ofrecen.

La calidad del tejido empresarial y de los empresarios de un país, los cuales de manera ética aprovechan y crean recursos tradicionales y no

tradicionales, se logra con un sistema de creencias que privilegia el espíritu empresarial a diferencia del espíritu empleacional (Crissien, 2006).

En las empresas se debe de cuidar el actuar de los trabajadores y procurar que exista un buen ambiente de trabajo consiguiendo que se labore en armonía y obtener mejores logros, considerando que es de vital importancia que los directivos en las empresas se ocupen porque se tenga una cultura organizacional favorable para todos los integrantes la entidad.

La cultura organizacional propiciada por el enfoque requiere de un importante esfuerzo en la educación de los trabajadores que permite el involucramiento de todos en los procesos decisorios, con base en valores de respeto al ser humano (Cardozo, 2003).

Las empresas resultan de la aplicación de la racionalidad a la actividad social humana. Son sistemas relativamente tardíos en la historia de la humanidad que surgen cuando es posible generalizar la motivación. Si bien las políticas sociales han pretendido mejorar el nivel de vida de las personas, han ido cambiando al ritmo que lo hacen también nuestros Estados y sus características (Cardozo, 2003). Se considera que el comercio que se realiza en las empresas éticas trae beneficios, como se ilustra en la figura 1.

FIGURA 1. BENEFICIOS DE LAS EMPRESAS ÉTICAS



Beneficios

Al aplicarse la ética en las empresas son diversos los beneficios que se pueden presentar, tales como buenas prácticas de conductas humanas, cumplimiento de reglamentación impuesta, cumplimiento de normatividad impuestas en el sector, beneficios para los patrones o gerentes, beneficio para los trabajadores, clientes, gobierno y la sociedad, como se muestra en la tabla 1.

TABLA 1. BENEFICIO DE LA ÉTICA EN LAS EMPRESAS

1. Buenas prácticas de conductas humanas.
2. Cumplimiento de reglamentación impuesta.
3. Cumplimiento de normas establecidas con el sector.
4. Beneficio para el patrón/gerente.
5. Beneficio para el trabajador.
6. Beneficio para el cliente.
7. Beneficio para el gobierno.
8. Beneficio para la sociedad.

Fuente: Elaboración propia.

Los beneficios de la ética en el comercio pueden ser grandes y expansivos globalmente hablando. El comercio es una actividad de antaño y se debe de cuidar bastante, ya que se intercambian infinidad de productos. Considerándose importante que se cuide la actividad al comercializar, ya que

interactúan diversas personas, las cuales tienen diversos comportamientos humanos, o ética podríamos decir. O suponiendo que todos tienen ética en el comercio pudiesen tener diversidad en las escalas de la importancia de valores en las actividades que realizan.

En las discusiones sobre el comercio parecen desconocer la más simple noción sobre la historia de la humanidad. El mundo le debe sus principales avances, los grandes imperios fueron forjados gracias al intercambio, las ciudades más importantes del mundo fueron y siguen siendo también los puntos más importantes de comercio, las economías que más crecen son aquellas que fueron capaces de ajustar su realidad a las necesidades comerciales del momento.

Marco teórico

Hoy en día las empresas mexicanas se ven integradas a un entorno de mayor competitividad debido a la globalización y a la apertura de los mercados en el mundo, por lo cual los sectores productivos en México deben de actuar de una manera firme y decidida a ser competitivo. La ética en las organizaciones debe de estar presente y no aislarse a ella como se percibe en algunas empresas, se debe operar en la diversidad de acciones que se realicen en toda la estructura organizacional que se tiene. Es favorable el practicar la ética en los quehaceres para que se dé la competitividad con fluidez para el beneficio interno y externo de toda organización comercial de Navojoa, Sonora.

Trabajar con ética es una necesidad y es viable, ya que queriendo hacer las cosas bien con actitud positiva, apegándose a la normatividad con la voluntad, con la armonía de hacer lo que se quiere y se dice, haciéndolo de una buena manera en la organización se puede contagiar a los empleados, directivos, socios y proveedores entre otros, facilitando el mandato y duplicando esfuerzos de las personas que se suman a esta encomienda, cosechando frutos favorecedores para la entidad económica donde se trabaja y para con quienes se tiene contacto. Aguilera (2005) afirma que las estrategias orientan las decisiones y permiten que los planes operativos se realicen de forma concurrente al logro de los objetivos de la empresa con la finalidad de incrementar las posibilidades de cumplimiento de objetivos y metas.

Barradas (2015) establece que por ética entendemos a la ciencia que estudia la moral, es decir, el conjunto de valores morales o moralidad de una época, de una cultura o bajo un determinado contexto; el campo de la ética es, entonces, la moralidad. Por valor moral, aquel principio o norma que rige el comportamiento moral de la sociedad; comportamiento o conducta moral es aquella actitud o

hecho no coercitivo sino libre y voluntario, que beneficia o perjudica a un tercero, a un conjunto de personas, a una sociedad entera, o, incluso, al mundo mismo.

Se puede decir que la ética es el arte de vivir bien en sociedad, y como arte no admite declaraciones y sus teorías no son un compendio de recetas para alcanzar el bien del ser humano, sino que busca, en esencia, un fin que va más allá de la materialización y que persigue el desarrollo integral de la persona como ser humano que convive con otros seres en toda sociedad. Se puede rescatar que al analizar una empresa el funcionamiento depende del comportamiento que tienen sus dirigentes, de los directivos, de sus propios líderes.

En décadas atrás se realizaban negocios como llamaradas de petate, con éxitos bárbaros pero por corto tiempo y de lo que se está requiriendo es de que los negocios perduren, que se organicen bien para permanecer en el mercado. Existiendo diversos factores que intervienen en el comportamiento ético de las organizaciones.

Existe la creencia en algunos directivos de que la principal finalidad de la ética en las organizaciones es cambiar las conductas de los individuos, y no reflexionan en que lo que realmente hace la ética es mejorar las decisiones en lo que se refiere a los grupos (González, 2015).

A veces se piensa que hablar de ética de los negocios es una contradicción, porque hay incompatibilidad implícita entre la moral y la búsqueda egoísta del lucro, se aduce, los negocios siempre prefieren el lucro a lo ético; sin embargo, al menos a largo o mediano plazo puede existir un conflicto inherente entre el comportamiento ético y la búsqueda de lucro (Castro, 2012).

Análisis y discusión de resultados

Trabajador

De acuerdo a las encuestas que se ejecutaron para obtener información sobre trabajadores de empresas comerciales al por menor en la ciudad de Navojoa, Sonora, se tienen los siguientes resultados: sobre el tiempo laborando, 50% tienen una antigüedad menor de un año y el menor porcentaje que fue del 10% y corresponde a trabajadores que tienen antigüedad en el rango de 12 años un mes a 15 años, concluyendo que la mayoría de los empleados que trabajan en empresas de comercio al por menor tienen menos de un año de antigüedad.

En cuanto a la formación, 40% tienen el nivel de formación máximo de estudios, la secundaria, 30% preparatoria, 20% tienen una carrera técnica y solamente el 10% tienen cursada una carrera de ingeniería.

Otro dato importante que arroja la encuesta es que 80% de los trabajadores son femeninas y solamente 20% masculinos, de ellos, 60% son solteros y el resto casados y en unión libre, lo constituye el 40%.

En el aspecto laboral, 90% dijo tener contrato de trabajo indefinido y sólo 10% temporal, comentando que le habían celebrado un contrato de trabajo por un año.

En cuanto a la edad de los trabajadores se encontró que 50% son menores a 25 años y el resto, el 40% son mayores de 26 años.

Cuando se les preguntó sobre la percepción que tienen de su gerente o jefe en la empresa opinaron:

- La fuerte preocupación por la ética y la moral: un 80% estuvo totalmente de acuerdo, un 10% muy de acuerdo y otro 10% en desacuerdo.
- Comunica normas éticas claras para los miembros de la empresa: un 60% totalmente de acuerdo, un 40% muy de acuerdo.
- Establece un ejemplo de comportamiento ético en sus decisiones y acciones: un 80% totalmente de acuerdo y un 20% muy de acuerdo.
- Es honesto y de confianza para decir la verdad: 90% totalmente de acuerdo y en 10% en desacuerdo.
- Mantiene sus acciones en consonancia con sus valores “hace lo que dice”: contestando el 90% que está totalmente de acuerdo y 10% de acuerdo, es decir que los gerentes de las empresas al por menor generalmente hace lo que dice.
- Es justo e imparcial en la asignación de tareas a los miembros de la empresa: 80% totalmente de acuerdo, 10% muy de acuerdo y el otro 10% estuvo en desacuerdo.
- Se puede confiar en él para llevar a cabo las promesas y compromisos: 60% totalmente de acuerdo, el 30% muy de acuerdo y el 10% estuvo en desacuerdo.
- Insiste en hacer lo que es justo y ético, incluso cuando no es fácil: 70% totalmente de acuerdo, 20% muy de acuerdo y 10% en desacuerdo.
- Reconoce errores y asume la responsabilidad de los mismos: el 90% estuvo totalmente de acuerdo y el 10% muy de acuerdo.
- Considera la honestidad e integridad personal como valores importantes: el 80% totalmente de acuerdo y el 20% muy de acuerdo.
- Establece un ejemplo de dedicación y sacrificio para la organización: un 70% estuvo totalmente de acuerdo, 20% muy de acuerdo y solamente un 10% en desacuerdo.
- Se opone a la utilización de prácticas poco éticas para aumentar el rendimiento: el 50% tuvo una respuesta de muy de acuerdo, 40% totalmente de acuerdo y un 10% muy en desacuerdo.

- Es justo y objetivo con los empleados cuando evalúa el rendimiento y proporciona recompensas: 70% totalmente de acuerdo, 20% muy de acuerdo y 10% muy en desacuerdo.
- Pone las necesidades de los demás por encima de sus propios intereses personales: 40% en desacuerdo, 30% totalmente de acuerdo, 20% muy de acuerdo y un 10% totalmente en desacuerdo.
- Pide a sus empleados que sean responsables de utilizar prácticas éticas en su trabajo: 90% totalmente de acuerdo y el 10% totalmente de acuerdo.

Por otro lado, también se buscó la opinión de los gerentes de los mismos Centros Comerciales. En los datos generales manifiestan lo siguiente: la antigüedad en la empresa de los gerentes el 40% tienen menos de tres, de 6 años a 12 años lo constituyen otro 40%, y el resto más de 30 años.

En cuanto a su nivel de formación el 60% cursó licenciatura, un 20% sólo estudió la primaria, un 10% secundaria y otro 10% estudios de preparatoria. Concluyéndose que la mayoría de los gerentes en empresas de comercio al por menor tienen estudios de licenciatura.

El 60% es femenino y el otro 40% masculino. Conociendo que en empresas de comercio al por menor en Navojoa, Sonora, la mayoría de las empresas tienen como gerente a mujeres.

De ellos el 50% está casado, el 30% divorciado y el 20% es soltero.

En cuanto a su contrato laboral, el 90% indefinido y el 10% definido.

En la edad, el 30% está en el rango de edad de 21 a 25 años, el 20% entre 26 a 35 años, entre 40 a 50 años constituyen un 40%.

En cuanto a la percepción que tienen los gerentes sobre la importancia concedida a fortalecer sus relaciones con la comunidad y el gobierno (a través de acciones de filantropía, programa de voluntariado, divulgación de prácticas sociales y ambientales, etcétera) con el fin de reducir demandas legislativas, opinaron así.

- El 60% contestó totalmente de acuerdo, el 20% muy de acuerdo, el 10% muy desacuerdo y 10% totalmente en desacuerdo.
- Importancia de reducir costos de los impuestos ante un mismo nivel de producción: el 60% totalmente de acuerdo, el 20% muy de acuerdo, el 10% en desacuerdo y el otro 10% muy desacuerdo.
- Importancia concedida a reducir costos de gestión de residuos ante un mismo nivel de producción: el 60% muy de acuerdo, el 20% totalmente de acuerdo, el 10% en desacuerdo y el 10% muy en desacuerdo.
- Importancia concedida a diferenciar su producto a base de esfuerzo de marketing para promocionar su preocupación para el medio ambiente. El 60% totalmente de acuerdo, el 30% muy de acuerdo y el 10% muy en desacuerdo.

- Importancia concedida a vender para conseguir ingresos por residuos de sus productos: el 30% totalmente de acuerdo, el 30% totalmente en desacuerdo, 20% muy de acuerdo, 10% en desacuerdo y 10% muy desacuerdo.
- Importancia concedida a incrementar la productividad y lealtad de sus empleados como consecuencia de ofrecerle formación y posibilidades de promoción: el 80% totalmente de acuerdo, el 20% muy de acuerdo.
- Importancia concedida a incrementar sus ventas y la fidelidad de sus clientes, llevando a cabo una publicidad veraz, vendiendo productos seguros, atendiendo sus quejas e investigando para ofrecerle un producto de mayor calidad: el 70% totalmente de acuerdo y el 30% muy de acuerdo.
- Crecimiento anual de sus ventas para los tres últimos años: el 50% totalmente de acuerdo, 20% muy en desacuerdo, 20% desacuerdo y 10% muy de acuerdo.
- Crecimiento medio anual de sus ventas para los tres últimos años, comparados con el de sus más inmediatos competidores: el 40% desacuerdo, 30% muy en desacuerdo, 20% totalmente de acuerdo y 10% muy de acuerdo.
- Crecimiento medio anual de sus ventas para los tres últimos años comparado con la media del sector: el 50% contestó en desacuerdo, 30% totalmente de acuerdo y el 20% muy de acuerdo.
- Rentabilidad media de sus ventas en los últimos tres años: el 50% muy de acuerdo, 30% totalmente de acuerdo y el 20% en desacuerdo.
- Rentabilidad media de sus ventas en los últimos tres años, comparada con la de sus más inmediatos competidores: el 40% totalmente de acuerdo, 40% muy de acuerdo y 20% en desacuerdo.
- Rentabilidad media de sus ventas en los últimos tres años, comparada con la media del sector: el 30% totalmente de acuerdo, 30% muy de acuerdo, 30% muy en desacuerdo y el 10% en desacuerdo.
- Rentabilidad media del capital de su empresa en los últimos tres años: el 40% totalmente de acuerdo, 40% en desacuerdo y el 20% muy de acuerdo.
- Rentabilidad media del capital de su empresa en los últimos tres años, comparado con la media del sector: el 40% totalmente de acuerdo, 30% muy de acuerdo y 30% desacuerdo.
- Rentabilidad media del capital de su empresa en los últimos tres años, comparado con la media del sector: 40% en desacuerdo, 30% totalmente de acuerdo, 20% muy de acuerdo y 10% dice sistemas perdidos.

En las empresas que se encuestaron no se difunde o promueve la ética de una manera formal y constante. Las empresas que se encuestaron

no cuentan con códigos de ética formal, el cual se dé a conocer a los trabajadores. El 10% de las empresas dijo sí contar con códigos de conducta, ya que cuando se tenían reuniones de trabajo se les mencionaba que se portaran bien y que hicieran las cosas bien, dicha empresa realiza las reuniones formales una o dos veces al año.

Conclusiones

La ética es importante para que los negocios funcionen adecuadamente y se obtengan las ganancias esperadas. Al estar laborando dentro de una empresa hay que ser éticos, tener una conducta aceptable y respetar los códigos de ética, normas y políticas que nos exigen en las empresas.

La cultura organizacional y la globalización están influyendo en el crecimiento económico de las empresas, ya que está relacionado con las nuevas tecnologías y esto también tiene mucho que ver con el buen funcionamiento en los negocios, ya que respetar la cultura de cada uno de los miembros que forman la organización hará trabajar mejor en equipo.

La diferente cultura, valores, formas de pensar y actuar hace que en cada país o región sea diferente la economía, así como también su desarrollo empresarial.

La ética y la cultura son puntos importantes para un buen funcionamiento, no sólo económicos sino personal, fortaleciendo sociedades respetuosas entre los trabajadores, clientes, proveedores, como la competencia misma.

Concluyendo que en general los gerentes en este tipo de empresas y en esta ciudad sí tienen ética en el desempeño de su trabajo para con los trabajadores de su empresa a cargo, de acuerdo con la percepción de sus empleados.

Al estar aplicando los cuestionarios a los empleados nos pudimos percatar que solamente uno desconocía lo que era la ética, lo cual lo preguntó y se le dio una explicación para que entendiera y pudiera contestar el cuestionario sin ningún problema.

Fue un poco difícil, ya que se tuvo que tener paciencia a esperar que el empleado se desocupara para poder cuestionarlo y en ocasiones suspendiendo el responderlo para atender a los clientes. Se tuvo que tener prudencia y paciencia al aplicar los cuestionarios, ya que los empleados tenían que atender a la clientela, comprendiéndolos que es importante para ellos, ya que ganan comisión por las ventas que realizan, por lo cual es demasiado atractivo para ellos atender y hacerlo de la mejor manera.

Pero finalmente se pudo comprobar que la ética en las organizaciones sí tiene que ver con los beneficios económicos.

Recomendaciones

Para que exista ética en el sector comercial al por menor se recomienda que se tengan códigos de ética en las empresas y que se monitoree el cumplimiento de éste para un mejor comportamiento humano y, por lo tanto, se tendrá el efecto de un mejor desarrollo económico.

Al igual también se recomienda que una vez que se tenga código de ética en la empresa, éste se dé a conocer a todos los integrantes independientemente del puesto que se ocupe, es decir, en puestos altos o bajos, ya que todos tienen asignada una o unas actividades para lograr los objetivos trazados por la entidad económica a la cual pertenecen. Es importante que cada empleador informe y concientice a sus trabajadores sobre lo que es la ética y lo importante que es para el buen funcionamiento de la misma y de los involucrados en ella.

Es recomendable que se calendaricen reuniones de análisis y reflexión sobre lo que se ha hecho en la empresa y cómo lo han hecho y deliberar de qué manera se pueden mejorar las acciones para obtener mayores beneficios. Al igual se pueden realizar reuniones esporádicas una vez que se presenten acontecimientos poco comunes e interesantes para considerar acciones recomendables o favorables para la empresa.

Cuando en una empresa se trabaja con ética se pueden cosechar más beneficios y contribuir al desarrollo económico de la ciudad.

Bibliografía

- Aguilera, R. A. (2005), "Persona ética y organización: hacia un nuevo paradigma organizacional", *Cuaderno Difus*, pp. 18-28.
- Bañon-Gómez, A. (2001), "La Empresa Ética y Responsable", *Universia BusinessReview*, pp. 42-43.
- Barrada, M. d. (9 de junio de 2015), *Ética empresarial y responsabilidad social de la empresa familiar: ciudad de Huajuapán, de León Oaxaca*, obtenido de: <http://www.uv.mx/iiesca/files/2013/04/01CA201202.pdf>
- Cardozo, M. (2003), obtenido de *Revista de Economía Social y Teritorio*: <http://www2.cmq.edu.mx/revista-est/index.php/est/article/view/331/794>
- Castro, M. d. (12 de junio de 2012), *Ética empresarial y responsabilidad social de la empresa familiar. Un caso para reflexionar: ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca*, obtenido de: <http://www.uv.mx/iiesca/files/2013/04/01CA201202.pdf>
- <http://www.uv.mx/iiesca/files/2013/04/01CA201202.pdf>

- Cortina, A. (10 de junio de 1994), *Ética de la empresa. Claves para una nueva Cultura Empresarial*, Madrid: Trota, obtenido de: Dialnet.unirioja.es/servlet/libro
- Crespo, M. F. (2003), “Lo ético de la de la ética empresarial”, *Revista Venezolana* , 307-322.
- Crissien, J. (2006), “Espíritu empresarial como estrategia de competitividad y desarrollo económico”, *Revista EAN*.
- González, F. (7 de 06 de 2015), “La ética en las organizaciones y el desarrollo local”, obtenido de: <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/28626/1/articulo1.pdf>
- Lózano, M. d. (2008), “Desarrollo de Competencias para el comportamiento ético-gerencial: un enfoque de responsabilidad”, Cuadernos de Administración, Bogotá, Colombia, 2015.
- Paladino, P. D. P. M. (2005), “Integridad: Respuestas superadoras a los dilemas éticos del hombre de empresa”. *Cuade-Difus*, pp. 18-19.
- Ruiz, R. P., Ruiz Palomino, P., & Ruiz Amaya, C. (2011), “Factores determinantes del comportamiento ético/no ético del empleado: una revisión de la literatura”, *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, pp. 29-45.
- Soto Pineda, E. (2007), *Ética en las organizaciones*, México: McGraw-Hill.

CAPÍTULO 3

MARCO DE REFERENCIA DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA INDUSTRIALIZACIÓN DEL ESTADO DE AGUASCALIENTES (1982-2015)

Juventino López García¹
Fernando Padilla Lozano²
Pablo Gutiérrez Castorena³

Resumen

En el presente trabajo se pretende determinar el cómo, cuándo, y la medida en que las políticas públicas de descentralización industrial, atracción de la inversión, promoción industrial, infraestructura y equipamiento influyeron en la industrialización de Aguascalientes, e investigar si existen otras políticas públicas que intervinieron en el proceso industrial, así como plantear políticas públicas que posibiliten una mayor flexibilización de las empresas multinacionales para integrar a las empresas locales y/o nacionales en sus redes productivas y así enfrentar de manera conjunta el proceso de globalización. Se analiza la industrialización de Aguascalientes en la globalización de la economía mundial en el marco de la competencia internacional, la cual está representada por la interdependencia entre las economías nacionales, las industrias y las empresas.

Palabras clave: políticas públicas, industrialización, crecimiento económico.

¹ Maestría en economía (UNAM). Profesor investigador del Departamento de Economía en la UAA. jlopezg@correo.uaa.mx

² Doctor en sociología. Profesor investigador del Departamento de Sociología en la UAA. fpadilla@correo.uaa.mx

³ Doctor en sociología. Profesor investigador del Departamento de Sociología en la UAA. pgutier@correo.uaa.mx

Abstract

In the present work is to determine how, when, and the measure that public policies: industrial decentralization, attraction of investment, industrial development, infrastructure and equipment influenced the industrialization of Aguascalientes and investigate whether other public policies they intervened in the industrial process, as well as raise public policies that allow greater flexibility of multinational companies to integrate local and national companies and / or their production networks to equally face the globalization process. Aguascalientes Industrialization is discussed in the globalization of the world economy within the framework of international competition, which is represented by the interdependence of national economies, industries and companies.

Keywords: *public policy, industrialization, economic growth.*

Introducción

El objetivo del presente trabajo es analizar las políticas públicas que dieron lugar al proceso de industrialización experimentado por el estado de Aguascalientes a partir de la década de los 80.

En el primer apartado se señalan los planteamientos de regionalización e industrialización, se muestra que la industrialización de Aguascalientes es derivada del proceso de globalización (López, 2012). Asimismo, se examina cómo se ha pasado del *modelo fordista* a la *especialización flexible* y el rol de los *aglomerados industriales*.

Igualmente, se analizan las diferentes políticas públicas en este proceso: infraestructura y equipamiento; atracción de la inversión; parques industriales; descentralización industrial y promoción industrial. Por último, se plantea la bibliografía utilizada

Metodología

El método de investigación utilizado en el presente trabajo es el de investigación documental, ya que se basa en la utilización de manuscritos impresos y de datos estadísticos evidenciales.

La investigación se ubica en el marco del análisis de la globalización económica mundial y el desarrollo regional en que se analizan las políticas de industrialización de Aguascalientes, para ello se recurre a los enfoques teóricos del comercio internacional, economía regional, desde la perspectiva del análisis estructural.

La información que será utilizada en esta parte será de primer nivel, a través del manejo de las teorías o elementos teóricos existentes sobre el

tema. En un segundo plano se examinará el proceso de industrialización de Aguascalientes con información empírica secundaria o indirecta proveniente de distintas fuentes.

Planteamiento del problema

El estado de Aguascalientes en las últimas décadas ha tenido un desarrollo importante que lo sitúan entre las primeras cinco entidades con mayor crecimiento económico (primer lugar, censos económicos, Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2014), pero este crecimiento económico ha tenido altas y bajas, lo cual ha dependido del apoyo y los planteamientos hacia la industrialización que han tenido los diferentes gobiernos estatales, por lo cual es necesario plantear políticas públicas de largo plazo que apoyen en forma decidida y permanente este proceso de industrialización; sin embargo, estos avances sólo se han presentado en los sectores industriales en donde se ubican empresas multinacionales de los sectores automotriz, electrónica y eléctrico, pero es necesario encontrar también un enfoque que integre a las empresas locales, en las redes productivas de las empresas multinacionales que lideran el proceso de industrialización, y de esta manera fomentar la producción de las empresas locales, que posibiliten una mayor flexibilidad de las empresas multinacionales para integrar a las empresas locales en sus redes productivas y así enfrentar de manera conjunta el proceso de globalización.

Las condiciones actuales no son las más adecuadas, por lo que es necesario el diseño y la formulación de políticas públicas que faciliten la integración de las firmas locales en las redes productivas y fortalezcan el tejido productivo con la creación de alianzas estratégicas entre el sector público y el privado, para que dichas políticas públicas apoyen la presencia de empresarios innovadores, el apoyo de centros tecnológicos o universidades con una fuerte relación de investigación y desarrollo con las empresas situadas en el estado y la educación y la capacitación de la mano de obra.

Objetivos

Como se plantea anteriormente, el objetivo del presente trabajo es analizar las políticas públicas que dieron lugar al proceso de industrialización experimentado por el estado de Aguascalientes a partir de la década de los 80.

Hipótesis

El estado de Aguascalientes ha logrado elevados niveles de crecimiento económico en los últimos 35 años, a partir de un proceso de industrialización,

el cual ha sido posible mediante políticas públicas que plantean mecanismos de fomento, descentralización, promoción, infraestructura e inversión, con lo cual el territorio estatal goza de mayor crecimiento económico, mismo que se refleja en elevados niveles de bienestar social.

Preguntas de investigación

- ¿Cuáles son las políticas públicas que en las últimas décadas han conseguido que el estado de Aguascalientes desarrolle un proceso de industrialización?
- ¿Cómo Aguascalientes ha logrado elevados niveles de crecimiento económico a partir del proceso de industrialización?
- ¿Cuál es el impacto del proceso de industrialización en el crecimiento económico de Aguascalientes?
- ¿Cómo Aguascalientes se ha insertado como eslabón en el proceso industrial de globalización económica?
- ¿Cuáles han sido los cambios en la estructura económica sectorial y regional de Aguascalientes en el proceso de industrialización?

Justificación

El propósito de la presente investigación es, en primer lugar, analizar desde el punto de vista académico, el impacto de las políticas públicas en el proceso de industrialización del estado de Aguascalientes y como ésta dio lugar a una mayor actividad económica en el estado, ubicando a la entidad en los primeros lugares de crecimiento económico a nivel nacional. En segundo lugar, plantear políticas públicas que posibiliten una mayor flexibilización de las empresas multinacionales para integrar a las empresas locales en sus redes productivas, y de esta manera participar de los beneficios e integrarse al proceso de industrialización liderado por las firmas internacionales.

Marco teórico

Globalización y regionalización

La globalización se caracteriza por la integración de las economías locales a una economía internacional, donde la producción y el capital se configuran a escala mundial y los principales agentes son los bancos y las empresas multinacionales, dando lugar a mutaciones en los diferentes países. Lo anterior, debido a que los impactos de la globalización se concentran en última instancia en las localidades y en las regiones (López, 2007: 12-15).

“Las grandes transformaciones que sufre la sociedad actual obedecen en gran medida a la globalización, que se ha acelerado gracias al uso de tecnologías de la información y de la comunicación. Este fenómeno ha generado una mayor relación e interdependencia territorial, sobre la base de redes...” (Elizalde, 2003: 11).

De esta manera en el presente trabajo se analiza la globalización como una tendencia al libre flujo internacional de bienes y servicios, cuyo propósito es agilizar la producción y el comercio internacional.

Con la globalización se presentan cambios en la organización de la producción a partir de la década de los 80, se cierran algunas plantas, otras se adaptan y ajustan al nuevo modelo económico mundial y surgen otras nuevas formando nuevos espacios productivos. En este proceso las empresas emprenden una reestructuración productiva a nivel global con estrategias empresariales nuevas para superar la crisis e insertarse en el nuevo orden económico mundial.

El inicio y desarrollo del proceso de industrialización de Aguascalientes es parte de este proceso, ya que muchas de las características, elementos y factores de este planteamiento se presentan en algunas de las ramas de industria manufacturera de Aguascalientes.

Así se plantea:

“Los nuevos desafíos del mundo globalizado han impulsado transformaciones y reconversiones en el orden económico exigiendo el análisis y la reformulación de las políticas públicas en sus diversos niveles a los fines de impulsar un desarrollo y adaptación industrial sostenible” (Carballo, 2012: 7).

En palabras de Elizalde:

“Los gobiernos subnacionales influyen en el desarrollo local de distintas maneras, que sirven de complemento a las políticas nacionales. Pueden reducir las barreras normativas a la inversión privada y crear un entorno propicio para el pleno aprovechamiento de recursos locales no utilizados o utilizados insuficientemente. Pueden elevar la capacidad de sus territorios para competir con otros y atraer inversiones...” (Elizalde, 2003: 15).

El lema: “Pensar globalmente y actuar regionalmente” mencionado por Dussel, Piore y Ruiz (1997:22) resume los retos de desarrollo en donde la participación activa de los gobiernos federal y estatal, así como los actores

regionales serán los que determinen los resultados y el potencial de las políticas industriales y de desarrollo para las próximas décadas.

“La movilidad del capital y de la innovación tecnológica como parte de estas transformaciones, exige cambios en la organización industrial a partir de los nuevos formatos que imponen las empresas impulsadas por las dinámicas del comercio mundial. Las nuevas formas de producción tienen sus propios patrones de localización (regiones, provincias ciudades) que provocan reconversiones en las estructuras organizativas y productivas, como también reformulaciones en las regulaciones estatales” (Carballo, 2012: 7).

De esta manera, a partir de la crisis de los 80 y de las nuevas condiciones que impone el proceso de globalización en la economía mundial, las empresas emprendieron una reestructuración productiva a nivel global con estrategias empresariales de localización en áreas determinadas con impactos económicos en ciudades y regiones, presentándose de esta manera un proceso de globalización-regionalización. La especialización flexible, las cadenas productivas globales y el sistema Toyota de producción son algunas de las principales estrategias que las empresas multinacionales establecidas en Aguascalientes han realizado para forzar los cambios en el rumbo e incrementar su productividad (López, 2007: 19-28).

La especialización flexible

De acuerdo con lo anterior, las empresas han adoptado modelos de organización más flexible, abandonando el modelo fordista de empresas centralizada, funcionalmente departamentalizada, convirtiéndose en organizaciones o grupos cada vez más flexibles, que permiten que las plantas locales tengan mayor autonomía y responsabilidad en la definición y desarrollo de productos, en el control de los procesos de producción, en la comercialización y en la distribución (López, 2007: 19-21).

Siguiendo con el planteamiento anterior, en el caso de Aguascalientes las empresas multinacionales son empresas grandes que han sustituido las formas de organización jerárquica por otras más flexibles, lo que permite a las plantas una mayor integración en el territorio.

Las aglomeraciones industriales

El presente apartado se introduce con el fin de tenerlo como marco teórico de referencia para analizar los parques y zonas industriales de Aguascalientes. El distrito industrial, según lo planteado por un autor clásico (Marshall,

1920) es una concentración geográfica asociada a un tipo de especialización sectorial que genera economías externas, que son aprovechadas por las empresas del distrito.

El distrito industrial se distingue porque genera redes de empresas especializadas en el ámbito local y modalidades novedosas de aprendizaje técnico que redundan en fuertes niveles de eficiencia colectiva (Schmitz, 1999). En este marco, las empresas no operan de forma aislada sino que nacen y se desarrollan al interior de los sistemas productivos, generando externalidades que pueden ser de tipo pecuniario cuando las economías externas generan rendimientos crecientes en la industria, tanto porque reduce los costos de transporte ligados a los procesos de integración vertical y horizontal de la producción, como porque se obtienen beneficios de la utilización conjunta de algunos recursos localizados en relación con la creación de un mercado de trabajo especializado, oferta de materias primas y maquinaria infraestructura y servicios especializados, según el planteamiento de uno de los economista más prestigiados (Krugman,1991).

Las externalidades tecnológicas se desarrollan cuando la proximidad geográfica favorece la distribución del conocimiento crítico y la difusión de innovaciones, creando un contexto de interacciones y elevada conectividad que reduce los costos de transacción entre empresas.

Otro tipo de externalidad es la reputacional o de naturaleza más institucional, planteado por los italianos (Coró y Miccelli, 2001), estas externalidades están ligadas a intercambio de confianza, al buen funcionamiento de mercados internos, relaciones de reciprocidad y mayor articulación entre las demandas individuales y las instancias colectivas referidas a las instituciones intermedias de la economía (Reynaldo-Carmona, 2008: 848-849).

El fomento de las aglomeraciones industriales como formas de organizar la producción en los distritos industriales posibilita una mayor flexibilidad de la industria frente al fenómeno de la globalización.

William Strange (2005) plantea que:

“La aglomeración urbana es la concentración espacial de la actividad económica en las ciudades. También puede tomar la forma de concentración en grupos industriales o centros de empleo en una ciudad”.

De esta manera, los parques industriales se enmarcan en el contexto de los aglomerados industriales, en los cuales las empresas que se localizan en los aglomerados tienen mayores ventajas que las que se localizan fuera de ellos, la razón es que las empresas que se localizan dentro de los aglomerados industriales obtienen economías externas, es decir, beneficios por disminuciones de costos por el conjunto de empresas que se encuentran en esa área determinada, siendo algunas de ellas: la infraestructura, el transporte, recursos naturales y otros.

Análisis y discusión de resultados

Las políticas públicas en la industrialización

En América Latina las condiciones culturales y espaciales no son las más adecuadas para concretar aglomeraciones industriales del tipo de distritos, al estilo europeo. No obstante, existe la posibilidad de inducir estos procesos, para lo cual se requiere la formulación de políticas públicas destinadas a la creación de redes empresariales y al fortalecimiento de las alianzas estratégicas en el sector público y el privado. Sólo así será posible posicionarse en los mercados de un mundo conformado por bloques comerciales (Elizalde, 2003: 5).

Este mismo autor (Elizalde, 2003: 15) no solamente recomienda la formulación de políticas públicas en los gobiernos subnacionales como complemento a las políticas nacionales, sino plantea reducir las barreras normativas a la inversión privada y crear un entorno propicio para el pleno aprovechamiento de recursos locales no utilizados o utilizados insuficientemente. Llegando a plantear que pueden elevar la capacidad de sus territorios para competir con otros y atraer inversiones mediante:

- Infraestructura local de buena calidad.
- Políticas de calidad que realcen la eficiencia de las empresas (abarcan desde la capacitación laboral hasta la regulación de los recursos naturales, incluido el funcionamiento de los mercados inmobiliarios).
- El contenido de servicios fundamentales para el desarrollo de la economía local (contabilidad, mantenimiento, informática), y
- El fomento de la cooperación entre empresas a fin de lograr más rápidamente economías de escala en el suministro de ciertos bienes y servicios.

Siguiendo con esta idea, otro autor argentino (Zappino, 2013: 1) plantea que:

“...la política industrial puede ser vista desde dos enfoques: *a*) como una respuesta a las fallas del mercado, y *b*) como una visión donde no busca compensar distorsiones sino generar y estimular determinados sectores para alterar y moldear una nueva estructura productiva”.

En el primer caso busca solucionar una cuestión específica, y en el segundo se trata de encauzar las políticas de desarrollo industrial que coadyuven a generar empleos, promuevan el desarrollo y la integración regional, profundicen la innovación tecnológica y generen una distribución equitativa del ingreso. De acuerdo con este segundo caso, se plantean las siguientes políticas públicas que posteriormente relacionaremos con el caso de Aguascalientes.

Política de infraestructura y equipamiento

Los gobiernos deben de estar conscientes de la importancia de la infraestructura, en el impulso de las actividades económicas en el logro del crecimiento y desarrollo económico de los países, es decir, se deben analizar los impactos sociales o globales que se produzcan sobre la economía y competitividad nacional, por lo tanto, los proyectos de infraestructura y sus variables de adjudicación deben de estar bien formulados, articulados con efectos de red y el aparato institucional debe estar bien alineado con la estrategia de desarrollo nacional (si es que existe), y además la presencia de un operador privado con liderazgo y experiencia internacional para alcanzar el éxito perseguido.

La infraestructura debe estar articulada al desarrollo territorial productivo e integrado al desarrollo de los servicios de transporte y teniendo como objetivo lograr un desarrollo regional y social.

La planeación de la infraestructura debe hacerse a mediano y largo plazos, ya que por deficiencias en el aparato institucional, o por la visión de corto plazo en función de los tiempos electorales, o por motivos diversos, no se emprenden obras largo alcance y con mayor impacto económico y social.

Muchas veces, ello da lugar a que gran parte de los recursos se destinen a pequeños proyectos desarticulados y con bajos efectos de red, los cuales son llevados a cabo con la única finalidad de gastar un presupuesto o inaugurar obras civiles, por lo tanto, la planeación y ejecución de las políticas públicas deben de estar bien pensadas en función de la productividad y la competitividad de los bienes y servicios que el país exporta.

Las políticas dirigidas hacia la infraestructura deben tener un carácter integral, en la que converjan los distintos ámbitos y sectores que forman parte del problema, considerando no sólo los aspectos económicos, sino también los sociales y los medioambientales, para lo cual debe prevalecer la comunicación y el diálogo entre los distintos actores.

En línea con expuesto y con la finalidad de este trabajo, en las economías globalizadas la competitividad externa y la productividad son funciones de múltiples variables interrelacionadas y mutuamente dependientes, por lo que se requiere un análisis conjunto y multidisciplinario para el planeamiento, ejecución y control de soluciones integrales (Pérez, G., 2008: 1-3).

Política de atracción de la inversión

Desde el punto de vista teórico existe un consenso sobre los beneficios potenciales de que la inversión extranjera directa (IED) traería al país receptor de ella. Entre éstos, Gligo, N. S. (2007: 9) menciona los siguientes:

“i) acceso a capital para financiar proyectos públicos y privados que requieran elevados montos de inversión (por ejemplo, explotación minera o la construcción de obras viales), ii) acceso a conocimiento o tecnología que crea nuevas o mejora las actuales capacidades locales, iii) formación de recursos humanos, tanto en procesos formales de capacitación como en el aprendizaje en el puesto de trabajo, iv) incorporación a las redes internacionales de cadenas de distribución de empresas extranjeras, y v) generación de actividad económica y empleo, propia de los procesos de inversión”.

Dejando el terreno teórico y pasando al pragmático, las empresas transnacionales están en una constante búsqueda y evaluación de nuevas ubicaciones geográficas para establecer sus inversiones, de modo que los países compiten globalmente por captar dichas inversiones y sus beneficios asociados. Los mayores beneficios de la IED se pueden obtener cuando las políticas de atracción de la inversión de la IED están integradas y coordinadas con las políticas de desarrollo del país, estado o región.

Por otra parte, en la medida en que exista coincidencia entre los objetivos de la política de los países y los intereses de las empresas transnacionales se genera un círculo virtuoso que beneficia a ambas partes.

La IED, por sí sola, no resuelve los problemas relacionados con el desarrollo y el crecimiento económico de los países, ésta puede asumir un importante rol en la medida en que esté alineada con los objetivos estratégicos de éstos.

Los gobiernos en la captación de las inversiones tienen dos opciones: una primera de “políticas pasivas”, las cuales se basan en las ventajas comparativas o en las condiciones macroeconómicas o estructurales, los países se limitan a definir un marco legal con los procedimientos administrativos, requerimientos o limitaciones que regulan a la IED, sin intervenir proactivamente en los procesos de toma de decisión de las empresas, esta estrategia pasiva puede ser suficiente para atraer aquellas inversiones de empresas cuyo objetivo es la búsqueda de mercados y de recursos naturales, que son atractivos intrínsecos de cada país, el éxito de la política se mide principalmente por el monto de los flujos de inversión.

Una segunda opción son las “políticas activas”, las cuales implican definir los tipos de inversión que son relevantes para lograr los beneficios deseados y crear, dentro de las posibilidades del país, las condiciones necesarias para atraerlas, más allá del tamaño de su mercado o de su dotación de recursos naturales. Junto con ello, se genera una institucionalidad encargada de la promoción de la IED, que en general toma la forma de una agencia especializada. Adicionalmente, el país puede considerar necesario el uso de incentivos a la inversión para hacer más atractiva su oferta frente a otros países competidores.

En general, estas son políticas que privilegian las inversiones de empresas que persiguen la eficiencia en la producción de bienes y servicios para la exportación y que pueden generar beneficios colaterales, como por ejemplo la creación de encadenamientos productivos, al respecto, las variables microeconómicas (como la disponibilidad y costo de los factores) son más relevantes y la competencia entre países por atraer este tipo de inversiones es más intensa.

Las políticas activas también implican que la competencia entre los países por atraer IED está aumentado y se está sofisticando, los países realizan esfuerzos más proactivos y agresivos para atraer los mejores proyectos de inversión de empresas extranjeras, y una muestra de promoción de inversiones en forma exitosa ha sido el establecimiento de un organismo o departamento especialmente dedicado a estas tareas (Gligo, N. S., 2007: 9-11).

Política de parques industriales

De acuerdo con el enfoque que tiene el presente trabajo, se plantea que en una economía abierta y globalizadora, la dinámica e intensidad de la competencia y los nuevos patrones competitivos basados en el conocimiento y la tecnología, hacen necesario que las empresas desarrollen sus competencias, se coordinen y complementen entre sí integrando fuertes eslabonamientos productivos y cadenas de valor, conformando redes productivas para alcanzar mayores niveles de productividad, calidad y especialización, adoptando modernas tecnologías productivas, de gestión y logrando economías de escala.

En este esquema las políticas industriales tienen como objetivos la generación de un ambiente positivo para la cooperación entre las empresas, la promoción de condiciones empresariales y de innovación, el desarrollo de capacidades humanas que favorezcan la integración social y el equilibrio territorial, siendo estos espacios los aglomerados industriales en los cuales se encuentran áreas, zonas y parques industriales.

El aglomerado industrial es todo un agrupamiento físico de empresas en un espacio determinado, y según las características funciones y objetivos, se pueden clasificar en complejos industriales, polos de crecimiento, zonas, áreas y parques industriales.

La *zona industrial* es un espacio reservado para la industria y es creado por ordenanza municipal o normativa y motivado por criterios urbanísticos, sus beneficios se vinculan con su situación respecto al transporte y al precio del terreno.

El *área industrial* es un terreno mejorado, dividido en parcelas para la instalación de industrias, se ofrece a la venta o alquiler, sus beneficios además de los de la zona industrial, se vinculan a la posibilidad de economías externas como la formación de infraestructuras.

El *parque industrial* es un terreno urbanizado y subdividido en parcelas, dotado de infraestructuras y con servicios públicos, técnicos y sociales que mejoren la productividad de las empresas ocupantes (Carballo, 2012: 49-51).

“El parque industrial, tiene como finalidad posibilitar un escenario de colaboración entre las empresas, el fomento de los entornos industriales y la innovación, así como el avance del desarrollo humano, apoyando la integración industrial y el ordenamiento territorial. De acuerdo a lo anterior el Parque Industrial es un área en donde se concentran empresas o plantas con infraestructura, instalaciones o servicios que mejoren la productividad de las fábricas establecidas. La finalidad es por un lado, incrementar el nivel de actividad industrial y el empleo en la región y por otro, es la planificación del desarrollo regional a través del ordenamiento urbano” (Reynaldo-Carmona, 2008: 847).

Políticas de descentralización industrial

El modelo de industrialización seguido por el país (García, R., 1980: 1), basado en la sustitución de importaciones a partir de la década de los 40, da lugar a un proceso de alta concentración de la actividad económica en las zonas metropolitanas de las ciudades de México, Monterrey, Guadalajara y sus áreas de influencia, lo que puede explicarse por la orientación seguida por el aparato industrial, el cual, teniendo como objetivo el mercado nacional, se localiza próximo a los grandes centros urbanos.

Adicionalmente, la política de precios y tarifas en donde los costos de transportación de materias primas fueron considerablemente inferiores a los costos de transportación de los productores de productos terminados, contribuyó a su vez para que las nuevas empresas se instalaran próximas a los grandes centros de consumo mencionados y lejos de los centros de explotación primaria, de esta manera fue generándose un proceso de economía internas y externas, dando lugar a la alta concentración regional industrial. Este proceso da lugar a fuertes diferencias regionales, por lo cual es necesario revertir este proceso a través de algunos elementos planteados (García, R., 1980: 1-3) determinantes, como los siguientes:

“1o. Una política de descentralización industrial que asegure a las empresas, ciertas condiciones para alcanzar los niveles adecuados de eficiencia y productividad.

2o. Es necesario que al definir las zonas a impulsar, estas sean consideradas en función de las dotaciones factoriales de que dispongan.

3o. Una política de descentralización industrial debe contemplar un proyecto de integración industrial, con el propósito de lograr economías de transferencias y efectos en cadena.

4o. Se requiere una revisión, perfecta delimitación y adecuada coordinación de competencias entre los gobiernos federal estatal y municipal, con el fin de evitar duplicidades y costos innecesarios.”

Políticas de promoción industrial

El gobierno plantea que para que la promoción de la competitividad del sector industrial sea eficiente se debe actuar en aquellos puntos que han mostrado debilidad estructural desde épocas atrás, por lo cual los retos que se deben afrontar giran en torno a la producción de bienes de mayor calidad y alto contenido tecnológico, la agilización de la competencia en el mercado internacional de bienes intensivos en mano de obra, el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en su lucha por la salida del rezago tecnológico y financiero, y promover un desarrollo equilibrado. Las líneas estratégicas que propone el gobierno mexicano en su documento (PND, 2013-2018), para el alcance de estos planteamientos son las siguientes:

- Fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución eficiente de las importaciones, sustentando así la inserción de la industria nacional en la economía internacional.
- Inducir el desarrollo de agrupamientos industriales, regionales y sectoriales de alta competitividad y con alta participación de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta y ampliar y fortalecer el acceso a productos nacionales a los mercados de exportación.
- Fomentar la integración de cadenas productivas o, en su caso, reconstrucción de las mismas.

Conclusión

La globalización hace emerger el cuadro regional y lo valoriza, pues es en la escala local que las formas de organización productiva se consolidan, generando fenómenos de territorialización como elemento determinante de la competitividad de los sistemas productivos.

Las políticas públicas: descentralización industrial, atracción de la inversión, promoción industrial, infraestructura y equipamiento han sido determinantes en el proceso de industrialización de Aguascalientes.

En este proyecto de industrialización deben incluirse a las pequeñas y medianas empresas de la región o el estado, se integren con las grandes firmas y alcancen los índices de productividad y eficiencia de las grandes firmas y sean partícipes del crecimiento industrial regional.

Bibliografía

- Carballo, L. (2012), “Políticas Públicas y Transformaciones en los Parques Industriales de Mendoza-Argentina”, tesis de maestría en desarrollo de América Latina de Lucas Carballo Pozzo Ardizzi, Universidad Intercontinental de Andalucía, España, recuperado de internet el 18 de diciembre de 2014: http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/1785/0263_Carballo.pdf?sequence=1
- Dussel, E.; Piore, M. y Ruiz, C. (1997), *Pensar globalmente y actuar regionalmente hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, Editorial Jus, 1a. ed., México.
- Elizalde, A. (2003), “Planificación estratégica territorial y políticas públicas para el desarrollo local”, Serie Gestión Pública, núm. 29, ILPES, CEPAL, Naciones Unidas, recuperado de internet el 17 de diciembre de 2014: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/planificacion-estrategica-territorial-y-politicas-publicas-para-el-desarrollo-local>
- García, R. (1980), “Las políticas en el sector industrial y el municipio”, *Gaceta de Administración Pública Municipal*, núm. 16-17, INAP, recuperado de internet: www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/gac/cont/16/pr/pr0.pdf
- Gligo, N. S. (2007), “Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe”, Serie Desarrollo Productivo, núm. 175, CEPAL-ONU, Santiago, Chile, recuperado de internet el 15 de enero de 2015 <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4572/S0700049.pdf;jsessionid=C3B1BDAAC97E56C2B521411C31A29390?sequence=1>
- López, J. (2007), “El impacto de las exportaciones en la economía del estado de Aguascalientes”, tesis de maestría en economía, Facultad de Economía, UNAM.
- López, J. (2008), “Globalización y desarrollo regional: El crecimiento económico y la industrialización del estado de Aguascalientes 1982-2012”, capítulo 1, en *Competitividad y Estrategias de Desarrollo Económico en un Contexto Global*, UAA.
- Pérez, G., (2008), “La necesidad de establecer políticas integrales de infraestructura, transporte y logística”, Boletín facilitación del comercio y el transporte en América Latina, CEPAL-ONU, edición núm. 263, julio 2008, Santiago, Chile, recuperado de internet el 14 de enero de 2015: <http://www.cepal.org/transporte/noticias/bolfall/6/35286/FAL-263-WEB.indd.pdf>
- PND 2013-2018, Plan Nacional de Desarrollo, 2013-2018, Gobierno de la República, México.
- Reynaldo-Carmona, R. (2008), “Nuevas Políticas públicas y sistemas de gobernanza en los distritos industriales italianos”, *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. VIII, núm. 28, septiembre diciembre 2008, pp. 847-878.

-
- El Colegio Mexiquense, A.C. México, recuperado de internet el 17 de diciembre de 2014 (PDF): <http://www.redalyc.org/pdf/111/11102803.pdf>
- Strange, W.C. (2005), *Urban Agglomeration*, New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd Edition, Macmillan.
- Zappino, J. S. (2013), *Las políticas públicas industriales en el periodo 2003-2011, Políticas sectoriales y desarrollo industrial*, trabajo realizado en el marco de la Dirección de Investigaciones del Instituto Nacional de la Administración Pública (INAP), Secretaría de Gabinete, Jefatura de Gabinete de Ministros, recuperado de internet el 17 de diciembre de 2014: http://www.academia.edu/8295739/LAS_POL%C3%8DTICAS_P%C3%9ABLICAS_INDUSTRIALES_EN_EL_PERIODO_2003-2011_Pol%C3%ADticas_sectoriales_y_desarrollo_industrial

CAPÍTULO 4

LA IMPORTANCIA DE LA ASESORÍA EN EL EGRESADO DE LA LICENCIATURA EN CONTADURÍA DE LA FCCA Y SU IMPACTO EN EL ÁMBITO LABORAL

Jaqueline Toscano Galeana¹
Teresita Salgado Mejía²

Resumen

Una de las situaciones que en últimas fechas se ha puesto de moda sobre el estudio de los mercados laborales es el hecho de verlos en su relación con el mundo de la educación. Esto ha dado pauta a decir que a mayor educación, le corresponde una mejor posición social, es decir, un mejor nivel de vida, esto es, cumplir con las expectativas de los puestos laborales. El presente trabajo tratará de ver esa relación entre la educación y el mercado de trabajo. En ese sentido, es necesario que las Instituciones de Educación Superior (IES) realicen los seguimientos a egresados para ver el posicionamiento y aceptación en el ámbito laboral, y asesorar al egresado, con la finalidad de conocer si están preparados con los requerimientos que pide el mercado laboral y poder ser competitivos, y así la institución estará en mejora continua en cuanto a sus planes y programas educativos.

Palabras clave: educación, egresados y empleo.

Abstract

A situation that has lately become fashionable about the study of labor markets is the fact them in their relationship with the world of education.

¹ Profesor investigador de tiempo completo en la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas (FCCA) de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. jaquelinetoscano@gmail.com

² Profesor investigador de tiempo completo en la FCCA de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. teresita_salgado@yahoo.com.mx

This pattern has to say that higher education corresponds to a better social position, a higher standard of living. This is to meet the expectations of the jobs, this paper will try to see that relationship between education and the labor market. In that sense it is necessary for Higher Education Institutions carry traces graduates for positioning and acceptance in the workplace, and advise graduate, in order to know if they are prepared with the requirements demanded by the labor market and to be competitive and so the institution will be in continuous improvement in their educational plans and programs.

Keywords: *education, graduates and employment.*

Introducción

El propósito de este trabajo es elaborar y ofrecer propuestas de mejora continua a las IES, particularmente a las que se rigen con la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), caso la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas (FCCA). Los estudios de egresados constituyen una herramienta básica para la ANUIES y para las IES; con ello es posible conseguir la información requerida que impulsará las actualizaciones de los planes y programas de estudio para el éxito de la institución que lo realiza, misma que es de utilidad para asesorar a los egresados en el ámbito laboral. Los estudios de egresados se inscriben en el campo de las relaciones entre el mundo de la educación y el mundo del trabajo (Navarro, 2003).

En ese sentido, la FCCA debe tener seguimiento de sus egresados. Cabe mencionar que sólo se contaba con el seguimiento que realizaba la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH). Es importante que cada institución o facultad deba llevar su propio control de seguimiento de egresados por la complejidad de seguimiento, y así preocuparse por los cambios de mejora en sus planes de estudio.

En ese tenor se realiza el seguimiento de egresados de la generación 2010, realizada en el último trimestre de 2013, ya que no se tenía un antecedente de seguimientos anteriores, por lo que fue compleja la localización de los jóvenes que egresaron. A manera de limitaciones que se tuvieron para el estudio, se detectó que los egresados cambiaron de número de celular, no contestaban y cambiaron su e-mail, también se detectó que se cambiaron de ciudad, y algunos proporcionan datos equivocados, entre otros.

Es importante darle seguimiento a los egresados para que las IES se autoevalúen y cumplan las expectativas del egresado en la parte de su formación académica durante su licenciatura, para su desempeño con las exigencias de los empleadores que exige el mercado laboral.

El futuro de las universidades públicas se encuentra en la eficiencia y el compromiso social de sus egresados, por ello se ha realizado un esfuerzo por

buscar la consolidación de grupos académicos. En la FCCA están abocados a los estudios de egresados y darle a conocer los resultados obtenidos en la investigación a manera de asesorar a las nuevas generaciones de egresados, para que fortalezcan su preparación académica y puedan competir en el ámbito laboral.

Planteamiento del problema

Todas la universidades deben preocuparse por conseguir la información requerida de sus egresados y su seguimiento, permitiendo conocer tanto su formación académica como su desempeño profesional, para impulsar las actualizaciones de los planes y programas de estudio que se tienen, y con ello se logrará el éxito de la institución que lo realiza, misma que es de utilidad para asesorar a los egresados en el ámbito laboral de nuevas generaciones.

Objetivo general

Conocer la pertinencia de la formación académica obtenida, de los egresados de la licenciatura en contaduría de la FCCA, en su desempeño profesional, para que se propongan modificaciones de mejoras a los planes de estudio y proponer políticas de vinculación y desarrollo para la institución.

Justificación

Es de importancia conocer dónde se encuentran laborando los egresados de la FCCA, específicamente los de la licenciatura en contaduría, esto permitirá conocer la capacidad y desempeño del egresado en el ámbito laboral, si se siente capacitado para competir con otros egresados de las diferentes universidades, y con ello fortalecer las debilidades que se tengan en los planes de estudio y técnicas de enseñanza, esto ayudará a las nuevas generaciones para que estén más preparadas, teniendo el conocimiento que se dará por medio de los profesores asesores.

La investigación fue realizada en la FCCA, donde la investigación se realizó con el apoyo por parte de la Coordinación de Seguimiento a Egresados, aplicando encuestas para egresados de la FCCA; mismos que arrojaron datos de interés para los fines de mejora continua y toma de decisiones en los planes de estudio. Los datos que se integran en esta investigación son el resultado de encuestas realizadas vía telefónica a la generación 2010 de licenciados en contaduría.

Metodología

La recolección de la información se hace mediante la investigación de campo y para el nivel de conocimiento explicativa. En cuanto al instrumento aplicado para recoger la información, se utilizó el cuestionario de ANUIES,

pero con modificaciones en algunos rubros de egresados, éstas fueron aplicadas por vía telefónica a celulares y en algunos casos en sus teléfonos de casa, procurando cubrir el máximo a los egresados.

La licenciatura en contaduría es la más grande que ofrece la FCCA de la UMSNH, de un total 611 egresados de 2010 se le dio seguimiento en el 2013 y se encuestaron 57 jóvenes egresados, en su mayoría fueron vía telefónica. Las encuestas se aplicaron tres años después. Esta información puede servir para la mejora continua y modificación de planes de estudio, elaboración de políticas institucionales con impacto en la sociedad, y otros diversos aspectos relacionados con el quehacer de esta facultad.

Marco teórico

Para Guajardo (2007), el reto de las universidades es formar el capital humano que requiere el país para enfrentar la globalización y la competencia. Debemos conocer que al momento de la apertura comercial no existía una adecuada vinculación de las universidades con el sector productivo. Además, éstas no estaban preparadas para responder a las demandas emergentes en materia de formación o recalificación de recursos humanos y a los requerimientos específicos de innovación tecnológica de los sectores productivos afectados por la globalización.

La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) implicó que las universidades mexicanas consideraran cambios en su misión, funcionamiento y planes de desarrollo. La competitividad resultante obligó a que éstas aceleraran sus programas de modernización, a su vez, se orientara a enfrentar la competencia de Estados Unidos y Canadá.

Para muestra un botón: en Estados Unidos y Canadá la acreditación es un proceso que las universidades realizan desde hace más de un siglo. Lo que significa la constatación de que la sociedad y quienes utilizan los servicios profesionales pueden tener confianza en el profesional acreditado o certificado, dado que la IES y el programa de estudios que lo formó cumple con los indicadores de calidad que se han establecido.

El éxito, la acreditación y certificación se están formalizando, aunque todavía no convencen en relación a costo y beneficio. Se debe reconocer que algunas IES han realizado importantes esfuerzos por su modernización y sus logros son evidentes, han podido consolidar programas que tienden a ser competitivos en el ámbito internacional.

Son muchas las horas que pasa un estudiante en la universidad. Con el conocimiento adquirido en la universidad el joven debería también servirle para conocer los requerimientos del mercado laboral, y así aprender cómo utilizar sus conocimientos adquiridos en el mundo laboral, no sólo para aprobar sus materias y conseguir un documento de culminación de estudios, para ello se requiere de que el experto, o sea el asesor, pueda guiarlo y orientarlo.

Guerrero (2010) dice: “Me invitan mucho a radio y televisión, en ellas siempre me preguntan algo similar: ‘¿Cuáles profesiones son las más saturadas?’, aunque siempre les doy un listado de 10 de ellas, ya estoy pensando contestar: ‘todas’”.

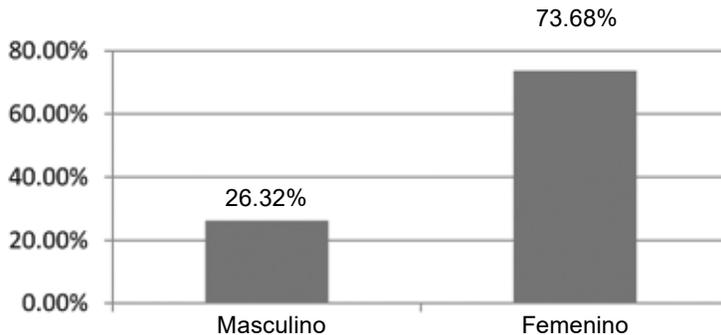
Análisis y discusión de los resultados

De ahí nace la necesidad del seguimiento al egresado y poderlo asesorar para que se desarrolle en el ámbito laboral.

En esta investigación y como se muestra en la gráfica 1, observamos que las mujeres son el porcentaje mayor, comparado con los hombres, no son casos extremos. Lo cual es que, en la historia de la facultad han predominado las mujeres por ser quizá una licenciatura que le llama la atención a la mujer más que al hombre, puede ser también que las mujeres se encuentran en su mayor porcentaje por considerarla una área donde pueden competir fácilmente con los hombres por los puestos laborales en igualdad de circunstancias.

Esto puede ser significativo, ya que existen otras profesiones donde la presencia de alguno de los géneros puede sobresalir por encima de otro, ejemplo: las ingenierías.

GRÁFICA 1. SEXO

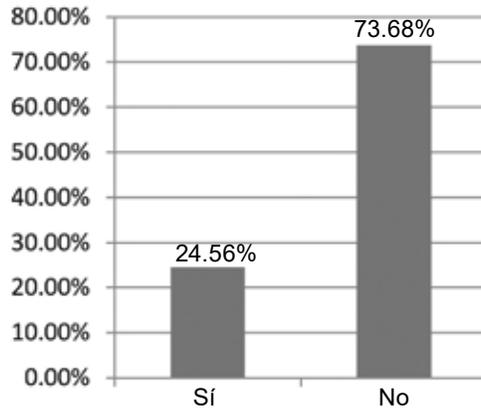


Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica 2, el mayor porcentaje de los jóvenes encuestados no están titulados, sólo el 24.56% se han titulado; sin embargo, se deben valorar circunstancias especiales, como el costo de la titulación, falta de tiempo, trabajan fuera de la ciudad, entre otras. De ahí la importancia de seguir con el apoyo de un asesor para guiar al alumno en la etapa de la titulación.

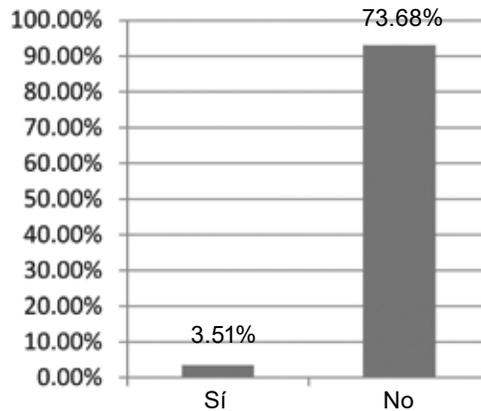
Es importante que el joven que egresa tenga la motivación para continuar con sus estudios de posgrado, por lo que en la gráfica 3 se observa que sólo 3.51% realiza estudios de posgrado.

GRÁFICA 2. ¿ESTÁ TITULADO?



Fuente: Elaboración propia.

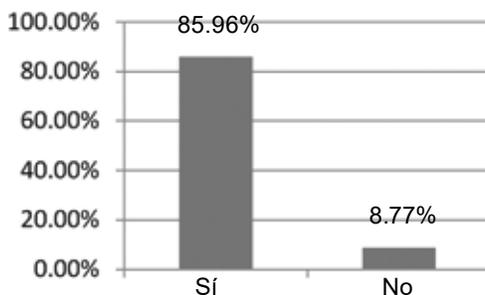
GRÁFICA 3. ¿TIENES ESTUDIOS DE POSGRADO?



Fuente: Elaboración propia.

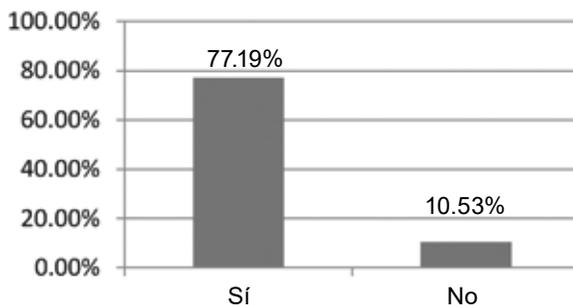
En ese sentido, la gráfica 4 muestra si realmente el joven egresado tiene el interés de estudiar un posgrado, de preferencia dentro de la FCCA. Asimismo, en la gráfica 5 el mayor porcentaje desea cursar un posgrado en la FCCA.

GRÁFICA 4.
¿TIENES PENSADO ESTUDIAR UN POSGRADO?



Fuente: Elaboración propia.

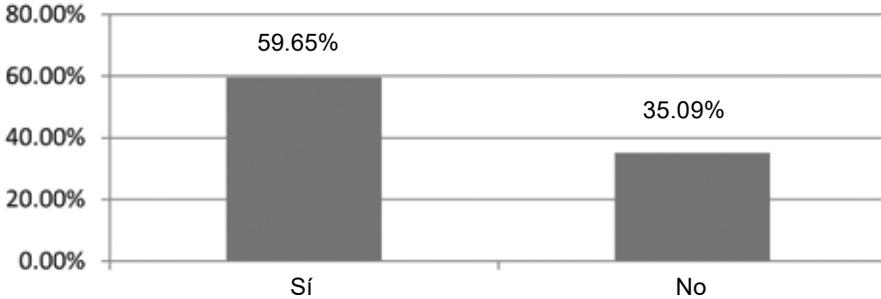
**GRÁFICA 5. EL POSGRADO,
¿LO ESTUDIARÍAS EN LA UMSNH?**



Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica 6, el mayor porcentaje de los jóvenes egresados y encuestados trabajaban al terminar su licenciatura, muchos de ellos con la finalidad de ayudarse para los gastos de clausura y titulación, logrando trabajar en áreas que vayan acorde con su profesión. Es importante comentar que los salarios de los egresados son de \$5,000.00 en promedio mensuales.

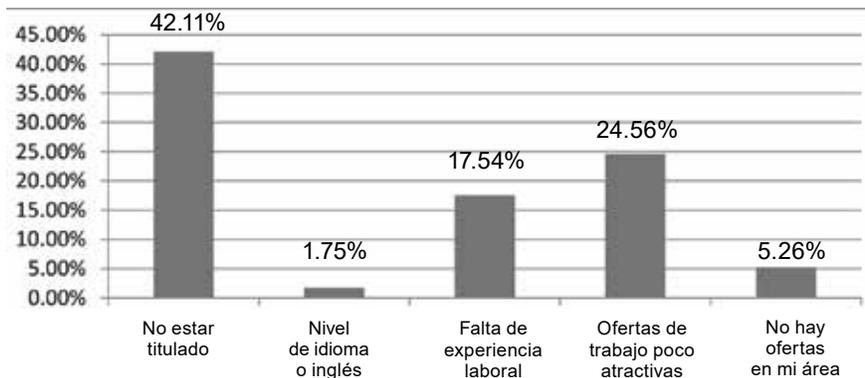
GRÁFICA 6.
¿TENÍAS EMPLEO AL TERMINAR TU LICENCIATURA?



Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica 7 se conoce la dificultad para encontrar trabajo, donde el mayor porcentaje fue por no estar titulado y ofertas de trabajo poco atractivas; por la economía que se vive en el país, con muchos egresados y pocos empleos. Otro factor que exigen es la experiencia laboral, y los jóvenes recién egresados no cuentan con esa experiencia; sin embargo, quienes prestaron sus prácticas profesionales adecuadamente, tienen esa experiencia y tienen que defenderla.

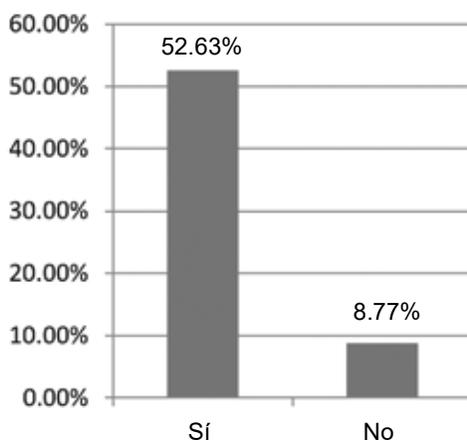
GRÁFICA 7.
LA PRIMER DIFICULTAD PARA ENCONTRAR TRABAJO



Fuente: Elaboración propia.

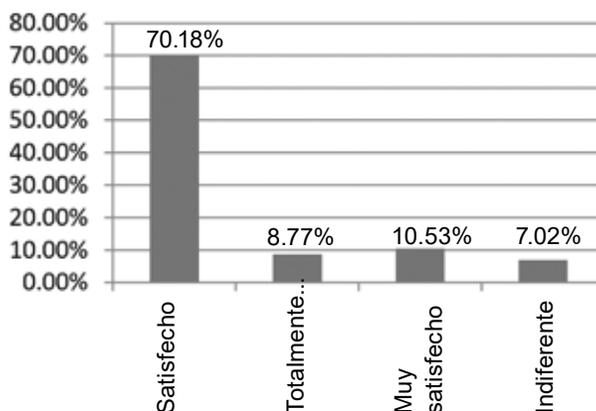
En la gráfica 8 el mayor porcentaje de los jóvenes egresados su empleo tiene relación con su licenciatura, eso es importante, que el joven egresado se desarrolle en el área que se preparó, logrando con ello la satisfacción de su profesión. Por lo que en la gráfica 9 mide el nivel de satisfacción de acuerdo con lo que le brindó la UMSNH, logrando un 70.18% de satisfacción.

GRÁFICA 8. TU EMPLEO, ¿TIENE RELACIÓN CON TU CARRERA?



Fuente: Elaboración propia.

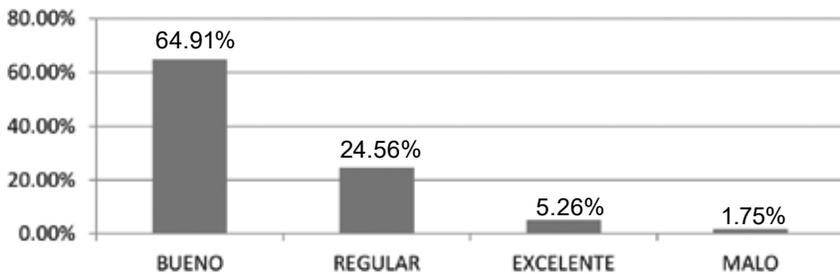
GRÁFICA 9. NIVEL DE SATISFACCIÓN QUE TE BRINDÓ LA UNIVERSIDAD



Fuente: Elaboración propia.

La gráfica 10 considera el nivel académico de los profesores que le impartieron clases durante su licenciatura, contestando el 64.91%, como bueno; sin embargo, el docente debe estar en constante preparación y actualización como lo requiere el ámbito laboral, para asesorar y guiar a los jóvenes estudiantes.

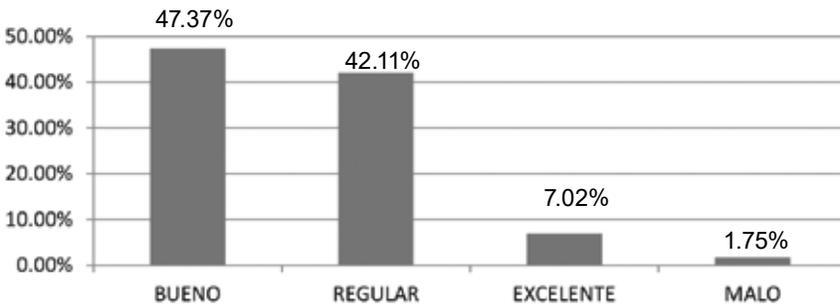
GRÁFICA 10. EL NIVEL ACADÉMICO DE TUS PROFESORES



Fuente: Elaboración propia.

De un total de egresados encuestados consideran el 47.37% como bueno el método de enseñanza, aquí se observa una debilidad que se tendrá que fortalecer, donde los egresados observan que los profesores necesitan adecuar y perfeccionar los métodos de enseñanza (véase gráfica 11).

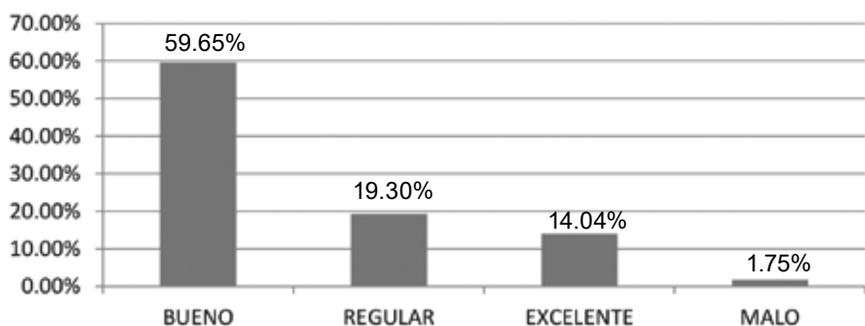
GRÁFICA 11. EL MÉTODO DE ENSEÑANZA



Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica 12, el egresado encuestado opina que el contenido del plan de estudios es bueno, mas no excelente; otra debilidad que se tendrá que fortalecer, en este rubro, es para las academias, se requiere de constante actualización en los contenidos de los planes de estudio.

GRÁFICA 12. EL CONTENIDO DEL PLAN DE ESTUDIOS

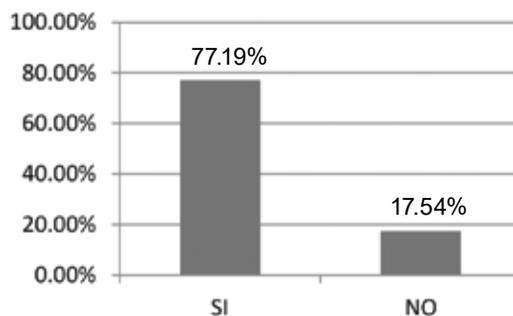


Fuente: Elaboración propia.

El plan de estudios que se maneja en la FCCA de acuerdo a la opinión de los jóvenes encuestados contestaron el 77.19% que sí es funcional para el ámbito laboral. (véase gráfica 13).

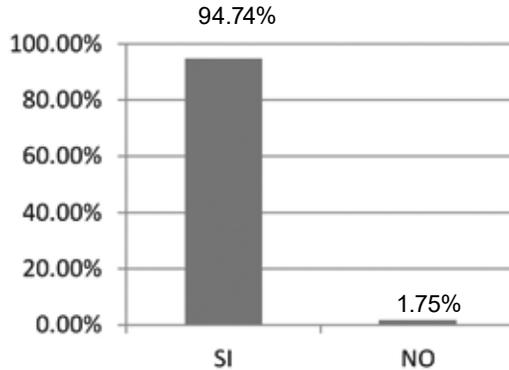
Es importante que se le dé a las prácticas profesionales la importancia y utilidad como parte de la formación del alumno y considerarla como experiencia en el aspecto académico y laboral, con ello está preparado para el trabajo que les espera como licenciados en contaduría en el mercado laboral (véase gráfica 14).

GRÁFICA 13. EL PLAN DE ESTUDIOS, ¿ES FUNCIONAL PARA EL ÁMBITO LABORAL?



Fuente: Elaboración propia.

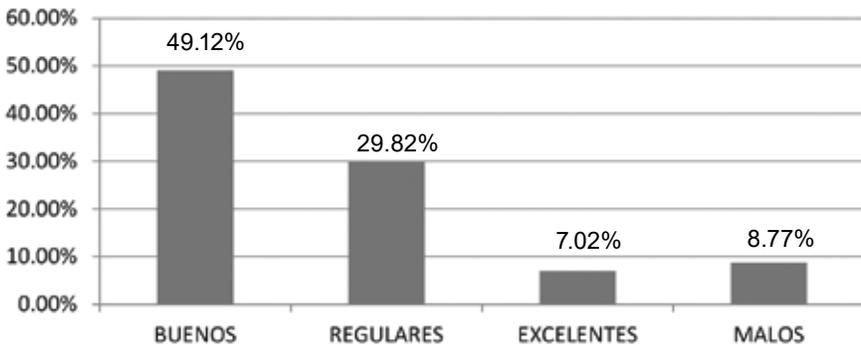
GRÁFICA 14. LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES, ¿TE FUERON DE UTILIDAD?



Fuente: Elaboración propia.

La opinión de los jóvenes egresados y encuestados opinaron sobre los servicios que ofrece la UMSNH, los consideran como buenos en un 49.12%; sin embargo, creo que se pueden mejorar con la ayuda de estas opiniones, es parte del crecimiento y mejora de la misma (véase gráfica 15).

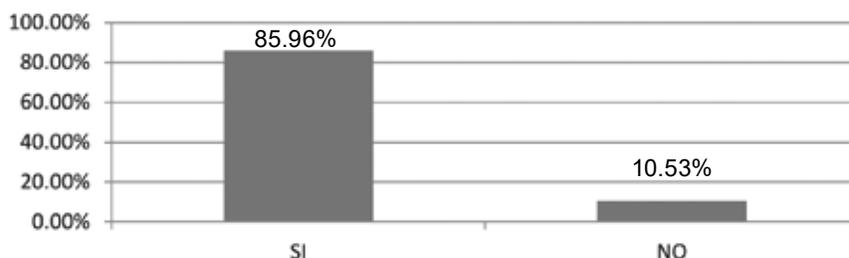
GRÁFICA 15. LOS SERVICIOS DE LA UMSNH



Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica 16 se le cuestiona si elegiría nuevamente a la UMSNH para estudiar: un 85.96% opinó que sí, es buena la satisfacción con respecto a la institución que lo formó como licenciado en contaduría.

GRÁFICA 16. ELEGIRÍAS NUEVAMENTE A LA UMSNH



Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

Se ha visto la necesidad de crear nuevas fuentes de empleo, las cuales son para especialistas en la materia, ya que nuestro país carece de más empleos.

Los jóvenes que egresaron tienen que estar preparándose de acuerdo con las exigencias del medio laboral y, a su vez, que también sean generadores de empleos y no sólo empleados, tienen el conocimiento para hacerlo. Cada día se tiene la necesidad para que los egresados estén en continua actualización de sus conocimientos.

También opinaron sentirse satisfechos con los planes de estudio y el conocimiento transmitido por los docentes; sin embargo, les gustaría que estuvieran mejor, la FCCA deberá preocuparse por ser mejores cada día de acuerdo a los resultados analizados en cada una de las gráficas.

Recomendaciones

Es importante darle el valor a las opiniones de los que egresaron y en estos momentos se encuentran compitiendo con otros egresados de instituciones públicas y privadas en el ámbito laboral, deben sentirse capaces de desempeñar sus conocimientos adquiridos con éxito en el mercado laboral.

Crear bancos de información sobre los egresados de cada carrera que ofrece la FCCA y actualizarlos en forma constante, lo que construye una necesidad para la realización de cualquier estudio de egresados.

Realizar de manera periódica estudios de egresados. Sobre el desempeño profesional de los egresados de los tres programas que ofrece la facultad, en este caso solo se consideró la licenciatura de contaduría, y dar a conocer los resultados para que se le pueda asesorar y apoyar a las nuevas generaciones y comprendan el compromiso con la sociedad en el ámbito laboral.

Bibliografía

- Navarro Leal, Marco A. (2003), *Esquema básico para estudios de egresados*, ANUIES, Biblioteca de educación superior, recuperado de: <http://books.google.com.mx/>, consulta 15 de enero de 2013.
- Guerrero Cañongo, Juan Antonio, recuperado de: <http://www.articuloz.com/sugerencias-articulos/realmente-necesitamos-mas-egresados-universitarios-2948213.html>antonio@canongo.com, consulta 25 de enero de 2013.
- Guajardo Quiroga, Ramón, “Las universidades y el desempleo de sus egresados” (en línea), *Revista Ciencia UANL*, enero-marzo, volumen 001 (2007), Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, México, p.3, recuperado de: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed>, consulta: 20 de enero de 2013 (23:00 h).

CAPÍTULO 5

LOS MOTIVADORES DE LOS TRABAJADORES DEL CONOCIMIENTO

Laura Margarita Villasana Arreguín¹
Patricia Hernández García²
Jorge Edgardo Borjas García³

Resumen

Esta investigación busca identificar los motivadores de los trabajadores del conocimiento, ya que esto permitirá capitalizar los beneficios organizacionales que generan este tipo de trabajadores por su productividad. Esto es porque los trabajadores del conocimiento tienen mayor movilidad laboral por el número de oportunidades laborales que tienen, por sus características que en ocasiones no son bien aceptadas por los gerentes o compañeros de trabajo. Con base en la revisión de la literatura, en esta investigación se logró identificar las características de los trabajadores del conocimiento y proponer un plan de administración basado en las mismas.

El plan de gestión propuesto permite realizar una acción específica por cada característica identificada; sin embargo, se sugiere para futuras investigaciones revisar las cuestiones legales y culturales, a fin de adaptar eficientemente el plan de motivación propuesto.

Palabras clave: trabajadores del conocimiento, motivadores, capital humano.

¹ Maestra en administración por la UASLP. Contador general de empresas privadas de amplia experiencia. [HYPERLINK "mailto:laura_villasana@hotmail.com.mx"](mailto:laura_villasana@hotmail.com.mx)laura_villasana@hotmail.com.mx

² Doctora en administración por la uaslp. Profesor-investigador de tiempo completo de la Facultad de Contaduría y Administración, uaslp. Líneas de investigación: administración del conocimiento, capital intelectual y activos intangibles. patricia.hernandez@uaslp.mx

³ Doctor en administración por la UASLP. Profesor-investigador de tiempo completo del Instituto Tecnológico de San Luis Potosí. Líneas de investigación: administración del conocimiento y trabajadores de conocimiento.jeborjas@gmail.com

Abstract

This research seeks to identify the motivators of knowledge workers, as this will allow you to capitalize on the organizational benefits resulting from this type of workers by their productivity. This is because the knowledge workers have greater labor mobility by the number of job opportunities that have, by their characteristics that are sometimes not well accepted by the managers or colleagues at work. Based on a review of the literature, in this research it was possible to identify the characteristics of knowledge workers and propose a management plan based on the same.

The proposed management plan allows you to perform a specific action for each identified characteristic, however it is suggested for future research reviews the legal and cultural issues, in order to adapt efficiently to the proposed plan of motivation.

Keywords: *knowledge worker, motivators, human capital.*

Introducción

Entramos en una nueva era de desarrollo socioeconómico conocido como la era del conocimiento; durante la edad agrícola la propiedad de la tierra significaba riqueza, la era industrial hizo riqueza a través de la propiedad del capital físico, y en la era del conocimiento la riqueza se basa en quién posee los conocimientos y la forma en que se utilizan para crear productos y servicios que mejoren la economía global (Savage, 1991).

El desarrollo de la economía del conocimiento implica que las organizaciones sean capaces de desarrollar habilidades adecuadas entre su gente y hacer frente a la transferencia de conocimiento dentro y fuera de su entorno. Una influencia primordial en el logro de esto será el equipo directivo y su capacidad para demostrar un comportamiento empresarial, para inspirar y motivar a sus empleados a fin de mejorar su capacidad (Keogh, Mulvie y Cooper, 2005).

Considerando que la economía global cambia rápidamente, las organizaciones deben enfocarse en la administración del conocimiento a cualquier nivel. De esta manera los administradores y supervisores deben asumir responsabilidades y funciones de autodirección, y actuar más como líderes y entrenadores del conocimiento, cambiando así su forma de ver a la organización para crear un entorno que permita a los titulares del conocimiento compartirlo a todos los niveles en la organización, creando un capital intelectual que pueda convertirse en un capital activo (Switzer, 2008).

Holtshouse (2010) afirma que la capacidad de las empresas para crecer y competir dependerá cada vez más del acceso y la utilización del conocimiento para sus operaciones, y del desarrollo de las habilidades de sus trabajadores del conocimiento, cuya importancia fundamental ha sido llevar

adelante el proceso de administración del conocimiento dentro de su adecuada gestión para lograr un buen desempeño organizacional.

Davenport y Prusak (1998) mencionan que la gestión del conocimiento se utiliza a menudo para describir el proceso mediante el cual una organización desarrolla, organiza y comparte conocimientos para lograr su ventaja competitiva. KPMG Management Consulting (1999; como se citó en Abeson y Taku, 2009) describe la gestión del conocimiento como el intento sistemático y organizado de utilizar el conocimiento dentro de una organización para mejorar sus resultados.

Las empresas buscan cada vez más atraer e inspirar talentos y dirigir la productividad y la innovación para sobrevivir en el tumultuoso entorno empresarial. En estas condiciones, una nueva generación de empleados está entrando en la fuerza de trabajo con diferentes estilos y expectativas; esta nueva generación son los trabajadores del conocimiento, los cuales son clave para el éxito de una organización y serán de gran demanda en el futuro. Prueba de ello es la última recesión en la cual se sabe que el 25% de los puestos de trabajo estaban sin cubrir porque los candidatos calificados no se podían encontrar. Por lo que el reclutamiento, retención y obtención del máximo de profesionales altamente calificados es un objetivo crítico para las empresas (Moritz, 2011).

Planteamiento del problema

Es importante destacar que las características de los trabajadores del conocimiento requieren que las empresas los motiven, supervisen y evalúen de una manera diferente a los trabajadores tradicionales. Para la administración de los recursos humanos, el principal desafío a nivel operacional es motivar a los trabajadores del conocimiento para mejorar su rendimiento (Wang y Ahmed, 2003). Los trabajadores del conocimiento representan más de dos tercios de la fuerza laboral y, por lo tanto, deben ser el foco de los planes estratégicos para mejorar la productividad, principalmente porque la estructura de la economía continúa cambiando, pues donde una vez las empresas fueron dependientes de la productividad de la fuerza de trabajo manual, ahora dependen cada vez más de la productividad de los trabajadores del conocimiento (Ramírez y Nembhard, 2004).

Los estudios empíricos nos han permitido identificar las características que presentan los trabajadores del conocimiento dentro de las organizaciones. Dichas características determinan su productividad y su grado de innovación, además de dar ciertas pautas para que los superiores los puedan gestionar de una forma tal que les permita obtener resultados eficientes en sus labores; sin embargo, existe una parte que es un tanto ambigua pero necesaria para poder crear un ambiente más óptimo para los trabajadores del conocimiento. En otras palabras, hace falta identificar de forma más puntual, los motivadores que demandan este tipo de trabajadores para generar lealtad y mayores beneficios a las empresas y organizaciones. El problema principal

es el desconocimiento de las características de los trabajadores del conocimiento a fin de identificar los motivadores y lograr su desarrollo pleno para generar resultados que apoyen en la generación de una ventaja competitiva para la empresa. Con esto los líderes de organizaciones deben buscar de forma constante mejores caminos para aumentar el rendimiento y los resultados para ser competitivos y exitosos, por lo que deben crear y mantener una cartera de capital intelectual equilibrada, estableciendo prioridades generales de la empresa e integrando los objetivos de la gestión del capital intelectual y los correspondientes procesos de conocimiento.

Objetivo

Identificar los motivadores de los trabajadores de conocimiento para capitalizar los beneficios organizacionales que generan con su productividad, con base en la revisión de la literatura.

Supuestos

Los trabajadores del conocimiento son empleados con alto valor para la organización, ya que generan ventajas competitivas a la misma por su propio trabajo, por lo tanto, al identificar los motivadores del área laboral, los administradores de recursos humanos podrán desarrollar planes específicos para su gestión, aumentando así la productividad y disminuyendo la rotación.

Preguntas de investigación

- ¿Se pueden identificar las características de los trabajadores del conocimiento en las organizaciones?
- ¿Se pueden identificar los motivadores de los trabajadores del conocimiento para capitalizar los beneficios organizacionales a generar con su productividad?

Justificación

La productividad de los trabajadores manuales se ha estudiado durante casi un siglo, en 1911 Taylor publicó su trabajo en la gestión científica que pretendió estandarizar el trabajo con el fin de mejorar la productividad haciendo el trabajo de la manera más eficiente, hoy en día, el trabajo considerado 100% manual, en gran parte se ha automatizado, lo que reduce drásticamente el esfuerzo humano en el proceso de producción; sin embargo, la productividad de los trabajadores manuales ya no se ha incrementado como antes, aun y cuando la calidad y la estandarización son una razón clave para el incremento en la línea de producción.

Partiendo de lo anterior, podríamos argumentar que los trabajadores del conocimiento, quienes tienden por lo general a estudiar durante más tiempo y

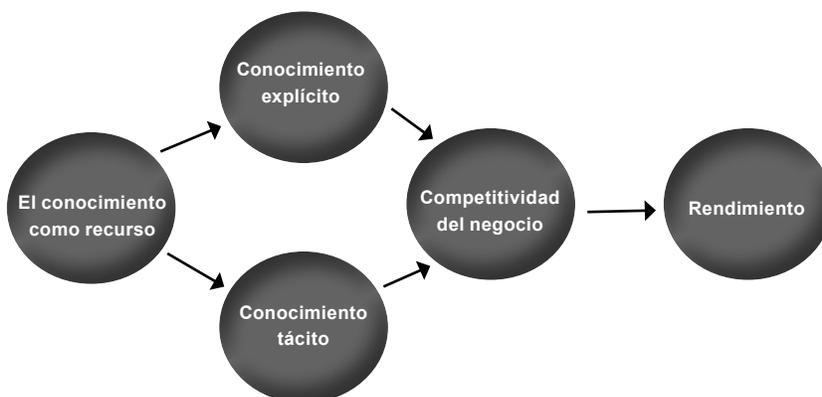
logrando niveles más avanzados de educación, lo que induce a la reflexión y la necesidad de tomar decisiones de gran impacto y conscientes sobre el resultado esperado; por lo tanto, se debe asegurar que se cubren las necesidades de satisfacción laboral, y para ello se debe identificar claramente a los trabajadores con este perfil, y desarrollar de forma individual y plan de motivación que asegure que éstos no dejen a la organización.

Marco teórico

El conocimiento

El conocimiento usado como recurso para ser competitivos como lo menciona Abeson y Taku (2009) tiene un efecto positivo, y sugiere que para la toma de decisiones, la importancia del conocimiento tácito y explícito provee un marco para la adquisición de conocimiento en las pequeñas empresas (véase figura 1). Algunos estudios muestran que una adquisición y uso efectivo del conocimiento está asociado a un desarrollo de calidad, una disminución en las variaciones en los procesos, un incremento de la calidad de los productos y de la rentabilidad, una reducción de los defectos en los procesos, los costos y el tiempo del ciclo de los mismos, e incrementa la moral del trabajador (General Accounting Office, 1991). El *proceso del conocimiento* involucra consideraciones tácitas y explícitas (Polanyi, 1966; citado por Abeson y Taku, 2009).

FIGURA 1. CONOCIMIENTO Y RECURSO, EFECTO EN LA COMPETITIVIDAD: UN MARCO CONCEPTUAL



Fuente: Abeson, F. & Taku, M. A. (2009), "Knowledge source and small business competitiveness", *Competitiveness Review: An International Business Journal incorporating Journal of Global Competitiveness*, 19 (2), 88-95.

La organización creadora de conocimiento para Nonaka y Takeuchi (1995) tiene tres funciones primordiales: generar nuevo conocimiento; difundirlo por toda la organización e incorporar lo aprendido a las nuevas tecnologías. Además, afirman que para trabajar con la teoría de la creación de conocimiento organizacional, es preciso entender la naturaleza del conocimiento. Se conocen diferentes definiciones de conocimiento, algunas de las cuales se muestran en la tabla 1 (Arceo, 2009).

TABLA 1. DIFERENTES DEFINICIONES DE AUTORES ACERCA DEL CONOCIMIENTO

Autores	Definición
Purser Pasmore (1992)	Hechos, modelos, conceptos, ideas e intuiciones que influyen en la toma de decisiones.
Nonaka y Takeuchi (1995)	Creencia verdadera y justificada, resultado de un proceso humano y dinámico de justificación de las creencias personales para convertirlas en algo verdadero.
Vance (1997)	Información autenticada.
Brown y Duguid (1998)	Creencias justificadas o garantizadas relativas a un marco o contexto compartido, el cual es creado por la práctica compartida de una comunidad formada por el trabajo.
Davenport y Prusak (2000)	Flujo mixto de experiencias, valores, información de contexto, percepciones de expertos y "saber hacer" que proporcionan un marco para la evaluación e incorporación de nuevas experiencias e información y es, por lo tanto, útil para la acción. El conocimiento se deriva de la información, la cual se deriva de los datos.
Leonard y Sensiper (1998)	Información relevante, procesable y basada, al menos parcialmente, en la experiencia (en el contexto empresarial).
Alavi y Leidner (2001)	Creencia personal justificada que incrementa la capacidad de un individuo para la acción eficaz, referida esta última al empleo de habilidades físicas y competencias, de actividades cognitivas-intelectuales, o de ambas

Fuente: Arceo, G. M. (2009). *El impacto de la gestión del conocimiento y las tecnologías de información en la innovación: Un estudio en las Pyme del sector agroalimentario de Cataluña, España*, Universidad Politécnica de Catalunya.

Las ciudades que aspiran a convertirse en ciudades del conocimiento que son capaces de hacer frente a los deseos de los trabajadores del conocimiento para ser exitosas y retenerlos (Yigitcanlar, Baum y Horton, 2007) buscan consolidarse en dos áreas: la primera muestra en forma detallada los requerimientos (un entorno minorista rico; espectáculos de profesionales en deporte/música; servicios de guardería de calidad; educación privada para los hijos; acceso a los centros de salud privados; espacios de arte; lugares “auténticos” e “históricos”; viviendas accesibles, y una jubilación próspera), y la segunda compone las conclusiones más estructurales (un intenso entorno urbano del siglo XXI; el cuerpo humano perfeccionado; pintorescos espacios para la exhibición humana; formar parte de una nueva comunidad de extraños [definidos por la agregación en la acción]; un ambiente rico de transporte, y lugares ricos en el tiempo).

Para Michaud y Tcheremenska (2003), en términos generales, los criterios de selección de la ciudad que son importantes para los trabajadores del conocimiento son los que tienen que ver con el poder adquisitivo, la bolsa de trabajo de alto conocimiento, la talla internacional de la ciudad, y la presencia de una cultura del conocimiento generalizado.

El trabajo de conocimiento

La contribución más importante que la administración necesita hacer en el siglo XXI, es similar a incrementar la productividad del trabajo del conocimiento y los trabajadores del conocimiento (Drucker, 1999). Cada trabajo de conocimiento tiene dos partes principales: trabajar con el conocimiento y establecer comunicación (Dahooie, Afrazeh, Mohammad y Hosseini, 2011). El trabajo del conocimiento está dominado por el esfuerzo cognitivo para usar, generar y extraer valor del conocimiento. Las tareas del trabajo del conocimiento suelen estar dominadas por las exigencias intelectuales, el *know-how* técnico, la creatividad, la interacción, la movilización, la creación de redes y la innovación (El-Farr, 2009).

Despres y Hiltrop (1995) definen el trabajo del conocimiento como la actividad sistemática que trafica con datos, manipula la información y desarrolla el conocimiento. El trabajo puede ser teórico y dirigido a ningún fin práctico inmediato, o pragmático y orientado a la elaboración de nuevas aplicaciones, dispositivos, productos o procesos.

Las organizaciones que son conscientes de sus recursos de conocimiento, poseen un recurso valioso único, que es difícil de imitar y puede ser explotado para lograr una ventaja competitiva sostenible (Alavi y Leidner, 2001, citado por Greiner, Böhmman, y Krcmar, 2007). Es un medio para obtener, mantener y aprovechar el conocimiento de los recursos, tanto que puede dar lugar a mayores niveles de éxito de las organizaciones,

por lo tanto, utilizamos la siguiente definición: la gestión del conocimiento incluye todas las actividades que utilizan el conocimiento para lograr los objetivos de la organización con el fin de hacer frente a los retos ambientales y mantener su competitividad en el mercado (Greiner *et al.*, 2007).

Muchas y diferentes definiciones de la administración del conocimiento se han desarrollado a lo largo del tiempo y la definición de Stankosky (2005), citado por Holtshouse (2010) es: “aprovechar los activos del conocimiento relevantes, para mejorar el rendimiento con énfasis en la mejora de la eficiencia, la eficacia y la innovación”. La administración del conocimiento es estratégicamente importante y crucial para el éxito organizacional (Edmonson, 2010).

Se argumenta que la gestión del conocimiento es una necesidad debido a los cambios en el medio ambiente, tales como la creciente globalización de la competencia, la velocidad de la información y del conocimiento, la dinámica en la innovación de los productos y procesos, y la competencia a través de los mercados compradores (Picot, 1998, citado por Greiner *et al.*, 2007).

La gestión del conocimiento se compromete a ayudar a las empresas para ser más rápidas, más eficientes, o más innovadoras que la competencia. También, el término “administración” implica que la “administración del conocimiento” negocia con las interacciones entre la organización y el medio ambiente y la capacidad de la organización para reaccionar y actuar (Macharzina, 1999, citado por Greiner *et al.*, 2007).

En la base de recursos de una organización, el conocimiento de una empresa se considera como un importante recurso (Barney, 1991, citado por Greiner *et al.*, 2007). Hay dos tipos genéricos de estrategias de gestión del conocimiento: la estrategia de codificación y la estrategia de personalización (Hansen *et al.*, 1999, citado por Wang y Ahmed, 2003), cada llamada de distintas prácticas de recursos humanos.

“En el modelo de codificación, los gerentes deben desarrollar un sistema que anima a la gente a escribir lo que saben y para obtener los documentos en el repositorio electrónico. Las empresas que están siguiendo el enfoque de personalización tienen que recompensar a la gente por compartir conocimiento directamente con otras personas...” (Hansen *et al.*, 1999, citado por Wang y Ahmed, 2003).

El trabajador de conocimiento

La competitividad y el rendimiento de la empresa pueden ser explicados por el conocimiento adquirido como recurso y usado en el proceso de

administración del marketing. La aportación de Heerwagen y Kampschroer (2004), citado por El-Farr, (2009), es que identificaron las tareas de trabajo del conocimiento como “la planificación, análisis, interpretación, desarrollo y creación de productos y servicios utilizando la información, datos o ideas como la materia prima”.

Una de las características de los trabajadores del conocimiento descritas por Peter Drucker (1999) es la autonomía. Amabile (1997) dice que la innovación y la creatividad son también características comunes de los trabajadores del conocimiento, en adición Gregerman (1981) dice que otro de los atributos con los que cuentan los trabajadores del conocimiento incluyen flexibilidad, adaptabilidad, motivación intrínseca, deseo de trabajo interesante y desafiante, colaboración y uso de las redes sociales.

Los estudios realizados por Elliman, Eatock y Spencer (2005) muestran que la mayoría de los trabajadores del conocimiento con una libre selección de tareas consideran un número de factores junto con la elección de dónde ponen sus esfuerzos futuros. Cuatro factores comunes emergen de sus estudios. Dos factores (plazo y duración de la tarea) son propiedades de la tarea en sí, pero las otras dos podrían llamarse factores “ambientales”. Más tarde estos dos toman un lugar prioritario de la tarea de acuerdo al cliente (o receptor de la tarea) y de acuerdo con su valor en la organización como un todo. Varios de los trabajadores del conocimiento reclaman combinar estos factores con estrategias más complejas. Aplicando un solo factor no se generaba un patrón de trabajo diario creíble.

Miller (2002, citado por Chen, 2008) dice que hay dos cosas que una empresa puede hacer para atraer a este tipo de trabajadores. La estrategia aborda el “qué”, mientras la empresa trabaja las ofertas de la cultura “-deals-tratos” con el “cómo”. Además, señala que las personas necesitan poseer ellos (estrategia y cultura) y estar implicados personalmente en la generación de éstas y “vivirlas” (Miller, 2002, citado por Chen, 2008).

El ciclo básico de la actividad para los trabajadores del conocimiento es esperar la llegada de tareas (representadas por archivos de proyectos) dentro de una “entrada”, una vez que el trabajador del conocimiento tiene al menos una tarea disponible, ellos evalúan las prioridades del empleo del trabajo y seleccionan una en la cual trabajar o realizar. Entonces trabajan en ésta por una “sesión” antes de regresar a la entrada y reevaluar las prioridades. De esta manera se puede hacer un comparativo entre el trabajo de conocimiento y el trabajo tradicional, como se observa en la tabla 2.

TABLA 2. COMPARACIÓN DEL TRABAJO DE CONOCIMIENTO Y TRABAJO TRADICIONAL

	Trabajo de conocimiento	Trabajo tradicional
Formación profesional del empleado	Externo a la organización a través de años de educación y sociabilización.	Interno de la organización a través de entrenamiento, desarrollo, normas prescriptivas y planes de carrera.
Lealtad del empleado	A las profesiones, redes y compañeros.	A la organización y a su sistema de carrera.
Habilidades/ conocimientos	Especializado y profundo pero a menudo con un enfoque periférico difuso.	Estrecho y a menudo funcional.
Locus de trabajo	En grupos y proyectos.	Alrededor de los individuos.
Enfoque de trabajo	Clientes, problemas, cuestiones.	Tareas, objetivos, ejecución.
Obsolescencia de las capacidades	Rápido.	Gradual.
Actividad/ciclos de retroalimentación	Prolongado desde una perspectiva empresarial.	Primaria y de carácter inmediato.
Medidas de desempeño	La eficacia de procesos potencialmente grande, pero a menudo errática.	Entregas de tareas pequeñas (como estaba previsto), pero regulares y confiables.
Impacto en el éxito de la empresa	Contribuciones mayores de estrategia y de importancia a largo plazo.	Muchas pequeñas contribuciones que apoyan el plan maestro.

Fuente: Despres, C. & Hiltrop, J. (1995), "Human resource management in the knowledge age: current practice and perspectives on the future", *Employee Relations*, 17 (1), 9-23.

Análisis y discusión de resultados

La revisión de la literatura nos permite desarrollar un plan de motivación para el trabajador del conocimiento con base en sus características, aumentando con ello la creación de ventajas competitivas de la organización. Los motivadores propuestos en base a sus características se encuentran en la tabla 3.

TABLA 3. PLAN DE MOTIVACIÓN PARA EL TRABAJADOR DEL CONOCIMIENTO

Autor/año	Característica	Motivador
Peter Drucker (1999)	Autónomo.	Contar con autonomía operacional, libertad para tomar decisiones y facilitación de su puesto como respaldo a su actuación.
Elliman <i>et al.</i> (2005)	Autónomo.	
Gregerman (1981)	Adaptable.	Contar con oportunidades de desarrollo, crecimiento y reconocimiento constante.
Gregerman (1981)	Flexible.	
Despres, C. y Hiltrop, J. (1995)	Capacitación constante.	Tener capacitación constante para adquirir nuevo conocimiento; y nuevas y mejores habilidades.
Despres, C. y Hiltrop, J. (1995)	Educación.	
Despres, C., y Hiltrop, J. (1995)	Habilidades y conocimientos especializados.	
Heerwagen y Kampschroer (2004)	Uso del conocimiento.	
Gregerman (1981)	Usuario de tecnología.	Permitir afrontar retos, aportar ideas, soluciones y estrategias que permitan desarrollar nuevos productos y servicios para mejorar los resultados organizacionales.
Amabile (1997)	Creativo.	
Heerwagen y Kampschroer (2004)	Emprendedor.	
Amabile (1997)	Innovador.	
Despres, C. y Hiltrop, J. (1995).	Contribuciones de alto impacto.	



→ Continúa (Tabla 3...)

Autor/año	Característica	Motivador
Heerwagen y Kampschroer (2004)	Analista.	Desarrollar el ambiente necesario para crear diferentes escenarios y cursos de acción para disminuir los riesgos empresariales.
Miller (2002)	Estratega.	
Heerwagen y Kampschroer (2004)	Planeador.	
Despres, C. y Hiltrop, J. (1995)	Lealtad.	Se debe fomentar la asociación e identificación con la organización.
Gregerman (1981)	Motivador intrínseco.	Permitir retos que despierten interés, con oportunidades para el progreso y desarrollo profesional.
Despres, C. y Hiltrop, J. (1995)	Enfoque a mercado.	Tener contacto frecuente con el mercado y permitir el desarrollo y aplicación de nuevas ideas.
Despres, C. y Hiltrop, J. (1995)	Retroalimentación constante.	Contar con sistemas de medición efectiva de su productividad.
Despres, C. y Hiltrop, J. (1995)	Trabajo en equipo.	Fomentar el ambiente laboral para el trabajo en equipo.

Fuente: Elaboración de los autores.

Conclusiones

Los trabajadores del conocimiento tienden a contar con una mayor movilidad y un mayor número de oportunidades debido a su exposición amplia y a su red de contactos globales, lo que significa que tienen más opciones para elegir un trabajo. Basados en estas características, parece claro que los trabajadores del conocimiento necesitan un enfoque especial para su gestión.

La propuesta aquí presentada nos permite crear un plan de gestión para los trabajadores de conocimiento de la organización, con ello se podrá garantizar la permanencia de los mismos, y la aportación continua en el logro de los objetivos organizacionales.

El plan propuesto destaca principalmente por qué evitará la intención de abandonar el puesto, aumentará la satisfacción con el trabajo actual y permitirá mejorar en forma significativa los resultados de la organización. De acuerdo con la propuesta, se debe diseñar un plan por cada trabajador identificado en la organización, así como métricos especiales para la evaluación de su desempeño, con ello se logrará siempre un plan de gestión eficiente.

Recomendaciones

El plan propuesto en el presente trabajo destaca por la aplicación de una acción específica de acuerdo a la característica adquirida; se recomienda para futuras investigaciones relacionar las características y los motivadores aquí propuestos, con las leyes y reglamentos laborales aplicados en México, a fin de asegurar no sólo una aplicación adecuada y eficiente el plan de gestión del trabajador del conocimiento, sino una disminución considerable de los riesgos laborales, tanto para la organización como para el trabajador, garantizado con ello un plan a largo plazo.

Adicional a lo anterior, se propone también aplicar un plan de gestión del conocimiento en un entorno globalizado, o bien, en una empresa pequeña, con ello se aplica el campo de acción de esta propuesta, pues no sólo considerará cuestiones legales y laborales, sino también cuestiones culturales locales, con el fin de minimizar cualquier cambio del plan de gestión derivado de la movilidad laboral.

Bibliografía

Abeson, F. & Taku, M. A. (2009), "Knowledge source and small business competitiveness", *Competitiveness Review: An International Business Journal incorporating Journal of Global Competitiveness*, 19 (2), 88-95. Doi: 10.1108/10595420910942252.

- Amabile, T. M. (1997), "Motivating Creativity in Organizations: On Doing What You Love and Loving What You Do", *California Management Review*, 40 (1), 39-58. doi:10.2307/41165921.
- Arceo, G. M. (2009), *El impacto de la Gestión del Conocimiento y las Tecnologías de Información en la Innovación: Un estudio en las PYME del sector agroalimentario de Cataluña, España*, Universidad Politécnica de Catalunya.
- Chen, E.T. (2008), Managing Knowledge Workers in the e-World. 2008 Federation of Business Disciplines Conference: Southwest Decision Science Institute, March 4-8, Houston, Texas, 293-302.
- Dahooie, J. H.; Afrazeh, A. & Moathar, S. M. (2011), "An activity-based framework for quantification of knowledge work", *Journal of Knowledge*, 15 (3), 422-444. doi:10.1108/13673271111137411.
- Davenport, T. H. & Prusak, L. (1998), *Working Knowledge How Organization Manage What They Know* (Harvard Business School Press, Ed.) (pp. 1-199), Boston, Massachusetts, United States of America.
- Despres, C. & Hiltrop, J. (1995), "Human resource management in the knowledge age: current practice and perspectives on the future", *Employee Relations*, 17 (1), 9-23.
- Drucker, P. F. (1999), "Knowledge-Worker Productivity: The Biggest Challenge", *California Management Review*, 41 (2), 78-94.
- Edmonson, R. R. (2010), "Knowledge management practices within Hong Kong organizations", *Journal of Knowledge-based Innovation in China*, 2 (2), 213-232. doi:10.1108/17561411011054805.
- El-farr, H. K. (2009), "Knowledge Work and Workers: A Critical Literature Review", *Leeds University Business School, Working Paper Series*, 1 (1), 1-15.
- Elliman, T.; Eatock, J. & Spencer, N. (2005), "Modelling knowledge worker behaviour in business process studies", *Journal of Enterprise Information Management*, 18 (1), 79-94. doi:10.1108/17410390510571501.
- General Accounting Office (1991), "U. S. Companies Improve Performance Through Quality Efforts", *Management Practices, GAO/NSIAD* (190), 1-41.
- Gregerman, I. B. (1981), "Knowledge worker productivity measurement through the nominal workgroup technique", *Industrial Management*, 23 (1), 5-8.
- Greiner, M. E.; Böhmman, T. & Krcmar, H. (2007), "A strategy for knowledge management", *Journal of Knowledge Management*, 11 (6), 3-15. doi:10.1108/13673270710832127.
- Holtshouse, D. (2010), "Knowledge work 2020: thinking ahead about knowledge work", *On the Horizon*, 18 (3), 193-203. doi:10.1108/10748121011072645.

- Keogh, W.; Mulvie, A. & Cooper, S. (2005), "The identification and application of knowledge capital within small firms", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12 (1), 76-91. doi:10.1108/14626000510579653.
- Michaud, P. & Tcheremenska, A. (2003), "Montreal knowledge city", *Report prepared for the Montreal Knowledge City Advisory Committee*.
- Moritz D. (2011), "Attracting and Inspiring the Knowledge Worker : Applying Maslow's hierarchy to drive productivity in the workplace", *Jones Lang LaSalle IP, Real Value in a Changing World. Advance*, 1-10.
- Nonaka, I. & Takeuchi, H. (1995), *The Knowledge Creating Company* (O. USA, Ed.) (p. 284), New York, N.Y., United States of America: Oxford University Press.
- Ramírez, Y. W. & Nembhard, D. A. (2004), "Measuring knowledge worker productivity: A taxonomy", *Journal of Intellectual Capital*, 5 (4), 602-628. doi:10.1108/14691930410567040.
- Savage, Ch. (1991), *La muestra internacional para Digital Equipment Corporation*, Boston, MA: Digital Equipment Corporation.
- Switzer, C. (2008), "Time for change: empowering organizations to succeed in the knowledge economy", *Journal of Knowledge Management*, 12 (2), 18-28. doi:10.1108/13673270810859488.
- Taylor, F. (1911), *The Principles of Scientific Management*. Published in Norton Library 1967 by arrangement with Harper & Row, Publishers, Incorporated, retrieved from: <http://www.eldritchpress.org/fwt/ti.html>
- Wang, C. L. & Ahmed, P. K. (2003), *Managing knowledge workers. Working Paper Series* (Vol. 44, pp. 1-17). Wolverhampton, UK.
- Yigitcanlar, T.; Baum, S. & Horton, S. (2007), "Attracting and retaining knowledge workers in knowledge cities", *Journal of Knowledge Management*, 11 (5), 6-17. doi:10.1108/13673270710819762.

CAPÍTULO 6

LA GENERACIÓN DE CONOCIMIENTO EN UNA EMPRESA MANUFACTURERA EN SAN LUIS POTOSÍ

Rosa Araceli Cortés Mendoza¹
Patricia Hernández García²
Azucena Escalante Guajardo³

Resumen

Se presenta una investigación de tipo exploratorio y cuantitativo, que tuvo por objeto el identificar los activos de conocimiento de una empresa manufacturera en el sector de alimentos procesados ubicada en la ciudad de San Luis Potosí, México. El propósito fue el de fundamentar una propuesta de generación de conocimiento para la misma empresa, con la cual se puedan lograr mejoras en la organización y crear ventajas para ser más competitivos.

El estudio se realizó en el departamento de producción de la empresa en donde laboran 22 personas, entre ellos obreros, supervisores, de mantenimiento, piso y de servicio, a quienes se les aplicó un cuestionario de 61 preguntas de elaboración propia, para identificar el tipo de saber y experiencia que se tiene y maneja en el área. Con los resultados se elaboró una propuesta de generación de conocimiento de siete fases, que inicia con la integración del diagnóstico para el identificar el conocimiento existente, compartir conocimiento, crear conceptos, creación de nuevo conocimiento, integración del equipo de trabajo, distribución del nuevo conocimiento y la evaluación de la implementación.

Palabras clave: administración de conocimiento, generación de conocimiento, bienes intangibles.

¹ Doctora en administración. Investigador de tiempo completo en la FCA-UASLP. Líneas de investigación: administración del conocimiento y capital intelectual. aracelicortes@uaslp.mx

² Doctora en administración. Investigador de tiempo completo de la FCA-UASLP. Líneas de investigación: administración del conocimiento, capital intelectual y activos intangibles. patricia.hernandez@uaslp.mx

³ Maestra en administración con énfasis en negocios por la UASLP. Exbecaria Conacyt. aegaeg11@hotmail.com

Abstract

The document presents an exploratory and quantitative research; the objective was to identify the knowledge assets of a manufacturing company in the foods sector located in San Luis Potosí, México. The purpose was to create a process of generating knowledge for the same company, with which to achieve improvements in the organization and create benefits to be more competitive.

The study was conducted in the production department of the company; it involved 22 people, including workers, supervisors, maintenance and service. It was applied a questionnaire of 61 questions, which identified the type of knowledge and experience you have and handles in the area. With the results produced a process of knowledge generation of seven stages that begins with the integration of the diagnosis, share knowledge, create concepts, creation of new knowledge, integration of the work team, distribution of the new knowledge and evaluation of the implementation.

Keywords: *knowledge management, knowledge generation, intangible assets.*

Introducción

En las últimas décadas las organizaciones han sufrido un intenso cambio y evolución producto de la llamada “Nueva Economía”, que basada en el uso intensivo de la información y el conocimiento ha logrado transformar el contexto mundial en el que vivimos.

Así, una organización que aspire a lograr una ventaja competitiva en este nuevo entorno, deberá hacer explícitos los procesos que le permiten incorporar el conocimiento pertinente y relevante de que dispone, y aplicar con creatividad e iniciativa las experiencias y el saber que posee (Ramírez, 2007); por lo que desde esta perspectiva el conocimiento es una condición estratégica para las organizaciones que aspiran a innovar en productos, servicios o procesos.

Las organizaciones poseen un gran potencial en cuanto a conocimiento, el cual es un recurso que ha sido manejado hasta ahora de manera informal, omitiendo las ventajas del mismo; por lo que esta situación las enfrenta a la problemática de no conocer sus activos de conocimiento y, por ende, el cómo mejorar o innovar para lograr una ventaja competitiva.

Como señala Vargas (2002), si la empresa conociera y aprovechara todo lo que sabe, además de averiguar lo que no sabe, multiplicaría su valor; lo cual significa desde la perspectiva de Monagas (2012) que hemos de aprender a valorar, gestionar y medir ese activo intangible de las empresas, que llega en algunos casos a ser más importante que los activos tangibles.

Bajo esta perspectiva, la presente investigación surgió de las siguientes preguntas: ¿cómo identificar los activos de conocimiento de una organización?, ¿es posible generar un proceso de generación de conocimiento acorde a las características propias de una organización?

La razón para enfocarse en las preguntas anteriores, es que el conocimiento es algo valioso para el desarrollo e innovación en las organizaciones, y ya que no hay suficientes investigaciones empíricas que documenten los procesos de gestión de conocimiento y proponga líneas de acción en este sentido en la región, se propuso la realización un estudio de tipo exploratorio, que cumpliera con un doble objetivo: el primero, elaborar un esquema de generación de conocimiento para la empresa sujeto a estudio a partir de las características y necesidades propias de trabajo y, el segundo, generar evidencia empírica en nuestro contexto, lo cual podría ser un elemento detonante para que las empresas transformen sus procesos tradicionales de administración en sistemas de generación de conocimiento.

Lo anterior parte del supuesto de que existe conocimiento especializado en la empresa, que puede generar procesos de mejora e innovación, pero que no se ha hecho explícito y, por lo tanto, no es consiente entre los trabajadores, lo que impide lograr un método eficiente de generación de conocimiento.

Marco teórico

La gestión del conocimiento se relaciona con el proceso tendente a desarrollar y organizar una base de activos intelectuales que poseen las personas para conseguir los objetivos estratégicos (Grant, 1996; Spender, 1996), que es la clave en la creación (Nonaka, 1994) y sostenimiento de las ventajas competitivas.

Artiles (2009) opina que su valor radica en sumar todo aquel conocimiento que como individuo se pueda transmitir a los demás, para ayudar a que la productividad sea más eficiente en las organizaciones. En tanto, Grant (1996) establece que el conocimiento es la base del capital intelectual, que se integra con los recursos y capacidades de los trabajadores que puede ser usado por las organizaciones para realizar sus actividades propias.

Por su parte, Rostogi (2000) nos proporciona otra definición estableciendo que es el proceso sistemático e integral para coordinar las actividades de adquirir, crear, compartir, guardar, difundir, desarrollar e implementar conocimiento a lo largo de la organización por individuos y grupos en busca de mayores metas organizacionales.

Modelo de conversión del conocimiento

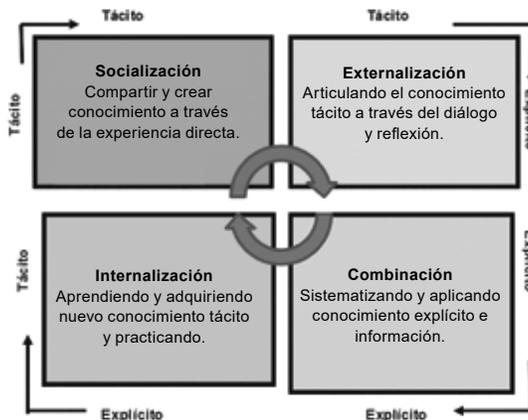
Nonaka y Takeuchi (1999) y Nonaka (2001) presentan un modelo para la creación de conocimiento organizacional, que se basa en el proceso de comunicación en torno a dos tipos de “saber”, el tácito y el explícito, en donde:

1. *El conocimiento tácito.* Es un conocimiento muy personal y difícil de planear a través del lenguaje formal y, por lo tanto, difícil de transmitir y compartir con otros. Tiene sus raíces en lo más profundo de la experiencia individual, así como en los ideales, valores y emociones de cada persona. Ejemplos del mismo son la sabiduría y la creatividad.
2. *El conocimiento explícito.* Es aquel que puede expresarse y compartirse fácilmente, en forma de datos, fórmulas científicas, procedimientos codificados o principios universales. Ejemplos de éstos son: patentes, manuales, libros, informes, reportes, imágenes y esquemas, entre otros.

Los mismos autores señalan que la creación de conocimiento se da por la interacción entre el conocimiento explícito y el tácito, llevada a cabo por los individuos de una organización, proceso al que denominan “conversión de conocimiento”, caracterizado por cuatro formas que constituyen el motor de la creación de conocimiento (véase figura 1). Estas fases se comentan a continuación:

1. *Socialización.* Los individuos poseen una serie de conocimiento y experiencia acumulada, que al transcurso de los años se les llama tácito, y cuando lo comparte con algunas personas más se le llama socialización.
2. *Externalización.* Es el proceso de compartir el conocimiento tácito con otros empleados facilitando su integración al saber de la organización.
3. *Combinación.* Proceso mediante el cual se integran varias partes separadas del conocimiento tácito y/o explícito, para establecer un nuevo conjunto de conocimientos, que se pueden categorizar, confrontar y clasificar para producir nuevo conocimiento.

FIGURA 1. MODELO DE CONVERSIÓN DEL CONOCIMIENTO



4. *Interiorización*. Proceso de incorporación de conocimiento explícito en conocimiento tácito, que analiza las experiencias adquiridas en la puesta en práctica de los nuevos conocimientos, y que se incorpora a las bases de conocimiento tácito de los miembros de la organización, en forma de modelos mentales compartidos o prácticas de trabajo.

Es así como el conocimiento vuelve a su forma original de tácito, sobre el que se puede construir un nuevo proceso para generar una espiral continua de conocimiento.

Método

La investigación fue de carácter exploratorio y cuantitativo (Hernández, Fernández y Baptista, 2003); se realizó en la empresa de Grupo Herdez, que es una compañía líder en el sector de alimentos procesados en México, con importante presencia en Estados Unidos y Canadá. Cuenta con más de 90 años en el mercado, tiempo en el cual se ha posicionado como una empresa de gran prestigio a nivel nacional e internacional, reconocida por la alta calidad en sus productos alimenticios.

La empresa cuenta con 10 plantas, oficinas corporativas y 9 centros de distribución, localizados en la República Mexicana. Una de las plantas se ubicada en la zona industrial de San Luis Potosí, en donde se realizó el presente estudio, y en la que trabajan 135 personas.

El área seleccionada para la investigación fue específicamente en el área de Producción, por ser el punto en donde se puede identificar con claridad si los cambios o las innovaciones inciden en una mejor calidad en el producto, y sus resultados se relacionan con todas las demás áreas.

El total de personal que labora en el área de Producción son 22 empleados, entre los que se encuentran obreros, supervisores, mantenimiento, piso y de servicio. Para recabar la información se elaboró un cuestionario dividido en dos partes:

1. *Preguntas generales cómo*: nombre del empleado, edad, nivel de escolaridad, años de experiencia y categoría ocupacional.
2. *Identificación de los activos de conocimiento del área*, para lo cual se integró un instrumento con 61 preguntas. El resultado obtenido del análisis de confiabilidad del instrumento en donde se utilizó la técnica de Alfa de Cronbach fue de 0.913, considerado como muy aceptable.

Análisis y discusión de resultados

Características de la muestra

- De los 22 encuestados, 13 de ellos eran hombres y representan el 59% del total, mientras que nueve fueron mujeres (41%).
- En la tabla 1 se muestra el grado de escolaridad de los trabajadores del área de Producción, en donde los datos más significativos es que un 36.4% estudiaron hasta la secundaria y el 27.3% tienen estudios universitarios de licenciatura o ingeniería.

TABLA 1. NIVEL DE ESTUDIO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Primaria	1	4.5	4.5	4.5
	Secundaria	8	36.4	36.4	40.9
	Bachillerato/ Preparatoria	4	18.2	18.2	59.1
	Técnico	3	13.6	13.6	72.7
	Licenciatura/ Ingeniería	6	27.3	27.3	100.0
	Total	22	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

- El promedio de edad de los trabajadores de la muestra estuvo en el rango de entre los 24 y 29 años.

Identificación de activos de conocimiento

En la tabla 2 se muestra el grado de experiencia de los trabajadores, se identificó que el 9.1% del personal tiene más de 16 años de experiencia y el 45.5% entre los seis y 10 años.

TABLA 2. AÑOS DE EXPERIENCIA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 6 a 24 meses	4	18.2	18.2	18.2
	De 2 a 5 años	4	18.2	18.2	36.4
	De 6 a 10 años	10	45.5	45.5	81.8
	De 11 a 15 años	2	9.1	9.1	90.9
	Más de 16 años.	2	9.1	9.1	100.0
	Total	22	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

- En el análisis de la misión y de los objetivos que tiene la empresa no se logró identificar elementos que indiquen que la empresa está enfocada a la generación de conocimiento.
- El 90% del personal conoce la misión y visión de la organización, aunque no sabe cuál es su contribución personal para el logro de ellos.
- En la tabla 3 se puede observar que el 50% de los encuestados consideró que aquellas personas que tenían más años en la empresa les ayudaban en “algo” para desarrollar su trabajo y solucionar problemas; el 22.7% comentó que los trabajadores con mayor antigüedad en la organización no se prestan para compartir su experiencia o apoyarlos en la solución de problemas.

TABLA 3. QUÉ TANTO AYUDAN LAS PERSONAS CON MÁS AÑOS EN EL ÁREA DE PRODUCCIÓN A LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Poco	5	22.7	22.7	22.7
	Algo	11	50.0	50.0	72.7
	Mucho	6	27.3	27.3	100.0
	Total	22	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

- El 47.3% del personal consideró que no se documentan los problemas que se presentan en el área de trabajo ni la forma en que fueron solucionados.
- En la tabla 4 se muestra que un 45.5% de los trabajadores señaló que se cuenta con manuales que documentan los procesos de manufactura, lo que facilita el trabajo en el área para evitar errores o fallas.

TABLA 4. TIENE MANUALES EN LOS CUALES PUEDA CONSULTAR SI TIENE DUDAS SOBRE LOS PROCESOS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Poco	5	22.7	22.7	22.7
	Algo	7	31.8	31.8	54.5
	Mucho	10	45.5	45.5	100.0
	Total	22	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

- El 31.8% no sabe de la existencia de un departamento que se encargue de dar solución a los problemas en el área, a la cual puedan acudir los empleados cuando se presentan los problemas.
- El 70% del personal señala que conoce el proceso de producción de su área; sin embargo, no ha participado en la propuesta de mejoras, tal como eliminar tiempos muertos, que se tengan menos desperdicios, etcétera.
- El 30% del personal no utiliza herramientas tecnológicas en el desarrollo de su trabajo o para la comunicación con el resto de sus compañeros.
- En la tabla 5 se identifica que el 50% de los empleados comentó que existirían algunas formas o espacios para la generación de nuevas ideas.

TABLA 5. DENTRO DE LA EMPRESA HAY ESQUEMAS PARA LA GENERACIÓN DE NUEVAS IDEAS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No se	4	18.2	18.2	18.2
	Poco	5	22.7	22.7	40.9
	Algo	11	50.0	50.0	90.9
	Mucho	2	9.1	9.1	100.0
	Total	22	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

- El 27% de los empleados no cuenta con una capacitación que le ayude a obtener un mayor conocimiento para mejorar su trabajo.
- En la tabla 6 se puede ver que el 50% de los trabajadores consideró que existen mejores métodos que se pueden utilizar para optimizar la producción.

TABLA 6. CREE QUE HAY MEJORES MÉTODOS PARA REALIZAR SU TRABAJO DE MANERA SATISFATORIA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No se	3	13.6	13.6	13.6
	Muy poco	1	4.5	4.5	18.2
	Algo	7	31.8	31.8	50.0
	Mucho	11	50.0	50.0	100.0
	Total	22	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

- Un 40% de ellos comentó que no se realizaban juntas para dar solución a los problemas que ocurren en el área.
- En la tabla 7 se identifica que el 50% considera que sólo en algunos procesos se realizan actualizaciones.

TABLA 7. HAY ACTUALIZACIONES EN LOS PROCESOS QUE SE LLEVAN A CABO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No se	2	9.1	9.1	9.1
	Poco	5	22.7	22.7	31.8
	Algo	11	50.0	50.0	81.8
	Mucho	4	18.2	18.2	100.0
	Total	22	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

- El 59% cree que si realizara una aportación para mejorar un proceso no sería tomada en cuenta.
- Mencionaron que algunas de las características que debe poseer el líder para ser considerado como tal, son: tener un amplio conocimiento del área, seguridad en sí mismo, iniciativa para la solución de problemas, flexible y con carácter, debe de saber escuchar, orientar y capacitar.
- En la tabla 8 se señala que sólo el 36.4% del personal reconoce que se tiene un buen liderazgo en el área.

TABLA 8. ¿CONSIDERA QUE EN SU ÁREA HAY UN BUEN LIDERAZGO?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No se	4	18.2	18.2	18.2
	Muy poco	1	4.5	4.5	22.7
	Poco	3	13.6	13.6	36.4
	Algo	6	27.3	27.3	63.6
	Mucho	8	36.4	36.4	100.0
	Total	22	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

- Al 80% no le queda claro cómo se puede generar un proceso de conocimiento para mejorar y ser competitivos.

Integrados los resultados, se identifican dos vertientes de información que se pueden utilizar para crear un esquema de gestión del conocimiento en la organización.

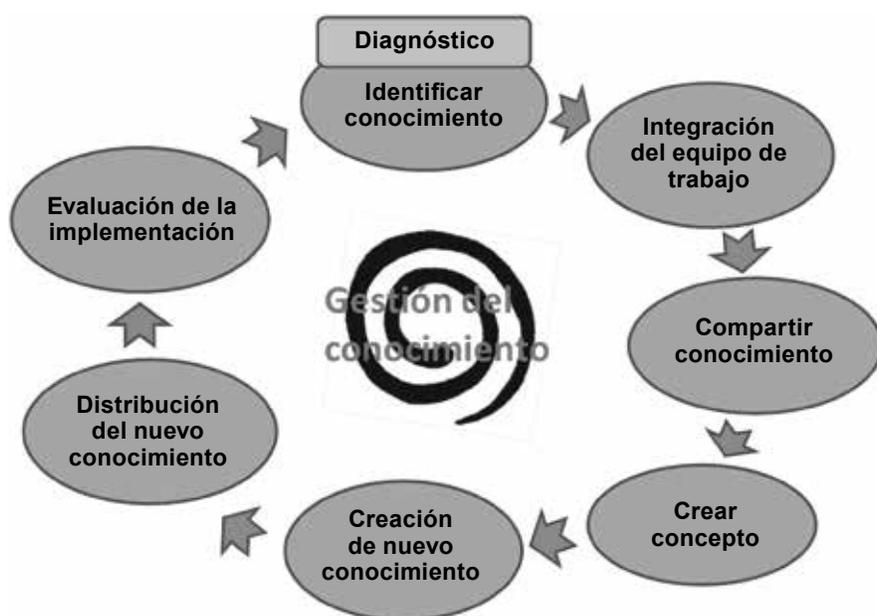
El primero de ellos se refiere a que una parte de los trabajadores del área de Producción de la empresa tienen la suficiente formación y experiencia sobre los procesos productivos, lo cual puede ser aprovechado para generar un sistema de innovación y generación de nuevo conocimiento, en un primer momento a la propia área de trabajo y después hacia toda la organización.

El segundo es que el tener conocimiento y experiencia no implica necesariamente que los trabajadores lo quieran compartir, por lo que la empresa tendrá que establecer algunas acciones, iniciando por asumir que los individuos necesitan tener la seguridad de que son valiosos para la organización, ya que con esto el personal hace un vínculo de pertenencia hacia su trabajo y

abrir a la posibilidad de compartir lo que sabe. Asimismo, se deberán construir los mecanismos básicos y espacios orientados a socializar y compartir sus conocimientos.

Con base en lo anterior, se elaboró un diseño conceptual de siete pasos (véase figura 2) que integra una estrategia para la generación de conocimiento en la organización.

FIGURA 2. PROPUESTA DEL MODELO DE GESTIÓN DE CONOCIMIENTO PARA LA ORGANIZACIÓN



Fuente: Elaboración propia.

La descripción de cada una de las fases del modelo propuesto, es la siguiente:

1. *Identificar conocimiento.* Mediante un diagnóstico se reconoce todos aquellos conocimientos con los que cuentan los trabajadores, tanto explícitos como tácitos; ello abarca los conocimientos técnicos y habilidades en el desarrollo del trabajo, que podrían agregar valor a los procesos.
2. *Integración del equipo de trabajo.* El propósito de integrar un equipo de trabajo es el de incorporar a aquellos trabajadores que poseen el conocimiento y experiencia en los procesos que se emplean en el área,

- a fin de habilitarlos para convertirse en facilitadores y promotores del conocimiento entre el resto de los trabajadores del área.
3. *Compartir conocimiento.* Es el proceso de difundir el conocimiento que poseen las personas y la misma organización, que pueden ser transmitidos de manera teórica o práctica mediante reuniones de trabajo, en las que todos pueden homogenizar el saber y aprender de personas con experiencia.
 4. *Crear conceptos.* Es la integración de conocimientos, significados, percepciones, intuiciones, ideas, criterios, etcétera, que tienen sólo significado para el quehacer propio del área y por consecuente de la empresa, considerando también los elementos externos a la misma, y que no existían como tal antes de este proceso. En esta fase se consideran, de acuerdo al criterio del grupo, cuál(s) es el problema que impide el crecimiento, mejora o innovación.
 5. *Creación de nuevo conocimiento.* De acuerdo a lo que los trabajadores aportaron en la fase anterior, se inicia una fase de análisis para establecer las posibles soluciones del problema, con el fin de elaborar propuestas y examinar su factibilidad e implementación.
 6. *Distribución del nuevo conocimiento.* Se dará a conocer el funcionamiento de la nueva propuesta e implementación, mediante pláticas, cursos, debates o manuales en los cuales se explique la forma de operar del nuevo proceso, para que todos los trabajadores tengan las bases de conocimiento sobre la nueva forma de trabajar.
 7. *Evaluación de la implementación.* Se hace una evaluación para saber si lo que se implementó está incidiendo en una mejora en la organización, de acuerdo con los resultados se hará una retroalimentación que generará una nueva espiral de conocimiento.

Durante todo el proceso es necesario que se establezcan los espacios presenciales y virtuales para interactuar sobre el desarrollo del mismo.

Conclusiones

El estudio permitió identificar los activos de conocimiento existentes en la organización, entre los que se encuentran la experiencia, escolaridad, manuales que documentan los procesos, el conocimiento que tienen los trabajadores sobre los procesos aplicados en el área y la capacitación para la mayoría de los empleados.

Los aspectos que no favorecen la implementación de procesos de generación de conocimiento fueron que cuando se presenta un problema no se deja evidencia de la forma en que se solucionó, no existen las formas y mecanismos de apoyo suficientes para que los empleados participen con nuevas ideas para mejorar los procesos, no tienen la certeza de que si proponen una

mejora al proceso sea tomada en cuenta, y no visualizan al líder con las habilidades necesarias para conducir un proyecto de generación de conocimiento.

Por lo cual se considera que un primer paso para el uso efectivo y estratégico del conocimiento en la organización es un cambio de tipo gerencial, en el que la dirección debe liderar y dar apoyo a los empleados, implementar acciones efectivas orientadas a la transformación y el cambio en el estilo convencional de trabajo, dando énfasis en las habilidades y conocimiento del recurso humano; de no hacerse así, podrían no obtenerse resultados significativos o innovadores.

De esta manera, se logró evidenciar y corroborar que la organización cuenta con los activos de conocimiento básicos, supuesto básico del que se partió para la realización de la investigación, con los cuales se elaboró una propuesta para la implementación de un esquema de generación de conocimiento, acorde a las características y necesidades de la organización, que fue el objetivo central del presente trabajo.

Los resultados nos conducen a considerar que las organizaciones que deseen ser competitivas en la denominada nueva economía, deben realizar e implementen procesos para la creación de conocimiento, como una estrategia de innovación y generación de valor.

Bibliografía

- Artiles, V. (2009), "Propuesta de una herramienta diagnóstico para evaluar la comprensión de la Gestión de la Información y el Conocimiento en la empresa en perfeccionamiento Diseño Ciudad Habana", *Ciencias de la Información*, 40 (3).
- Grant, R. M. (1996), "Toward Knowledge Based Theory of the Firm", *Strategic Management Journal*, 17 (1), 109-122.
- Hernández, S. R.; Fernández, C. C. y Baptista, L. P. (2004), *Metodología de la investigación* (3a. ed.), México: McGraw-Hill.
- Monagas, M. (2012), "El capital intelectual y la gestión del conocimiento", *Ingeniería Industrial*, 33 (2), 142-150.
- Nonaka, I. (1994), "A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation", *Organization Science*, 5 (1), 14-37.
- Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1999), *La organización creadora de conocimiento: cómo las compañías japonesas crean la dinámica de la innovación*, México, Oxford University Press.
- Nonaka, I. y Teece, D. J. (2001), Research Directions for Knowledge Management, en Nonaka, I. y Teece, D.J. (Eds.), *Managing Industrial Knowledge: Creation, Transfer and Utilization*. Londres: Sage.
- Ramírez, O. D. (2007), "Capital intelectual. Algunas reflexiones sobre su importancia en las organizaciones", *Pensamiento & Gestión*, 23, 131-152, disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64602306>

- Rostogi, P. (2000), "Knowledge management and intellectual capital-the new virtuous reality of competitiveness", *Human Systems Management*, 19 (1), 39-49.
- Vargas, S. A. (2002), "De la participación a la gestión del conocimiento y del capital intelectual: reflexiones en torno a la empresa cooperativa", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 40, 123-140.

PARTE II

FINANZAS

CAPÍTULO 7

- Cultura financiera de los jóvenes universitarios

CAPÍTULO 8

- Estudio comparativo de la confianza del consumidor offline y online en los servicios bancarios

CAPÍTULO 9

- Las prácticas de finanzas personales identificadas en la población de San Luis Potosí. Estudio exploratorio

CAPÍTULO 10

- La resistencia frente a los impuestos como catalizador del estado de derecho

CAPÍTULO 11

- El sector textil en México, rumbo a la integración total del TLCAN 2018

CAPÍTULO 12

- Impacto de la gestión financiera en la rentabilidad empresarial

CAPÍTULO 13

- Financiamiento verde para pequeñas y medianas empresas. Caso de la industria manufacturera del municipio de Aguascalientes

CAPÍTULO 14

- Tipología del clúster electrónico en Aguascalientes

CAPÍTULO 15

- La fiscalización mexicana tras la reforma de 2014: Uso controvertido de la normatividad internacional para confección y auditoría de información contable

CAPÍTULO 7

CULTURA FINANCIERA DE LOS JÓVENES UNIVERSITARIOS

Jorge Vallejo F.¹
Oswaldo Aguilera Muñoz²

Resumen

En las últimas décadas, diversos factores han ido formando mercados de servicios financieros más sofisticados, que requieren de consumidores mejor preparados para su uso eficiente. La proliferación de nuevos productos financieros, la innovación y el cambio tecnológico han llevado a los consumidores a enfrentar una amplia gama oportunidades financieras. Mientras que en los países angloparlantes se habla de *finacial literacy*, en nuestro caso preferimos denominarlo cultura financiera. En la presente investigación, siendo la población mexicana preponderantemente joven, nos interesa conocer la cultura financiera y cómo toman sus decisiones respecto al dinero los jóvenes que se encuentra cursando sus estudios universitarios. Por tal motivo se diseñó una estrategia dirigida a realizar una consulta entre los estudiantes de los diferentes programas educativos que se imparten en la Universidad del Caribe de Cancún, con el propósito de responder a la siguiente pregunta: ¿Poseen los estudiantes de la Universidad del Caribe de Cancún (futuros emprendedores y/o ejecutivos) los conocimientos suficientes en el manejo de sus finanzas personales? Con base a los hallazgos de la investigación se podrá desarrollar un programa institucional encaminado al fortalecimiento de la cultura financiera en la Universidad del Caribe Cancún.

Palabras clave: cultura, jóvenes, financiera, dinero.

¹ Profesor investigador a tiempo completo de la Universidad del Caribe. Maestro en economía por la Universidad de Colorado, especialidad en finanzas y econometría.

² Profesor investigador a tiempo completo de la Universidad del Caribe. Maestro en administración con especialidad en finanzas por el Instituto de Investigación y Estudios Superiores en Ciencias Administrativas de la Universidad Veracruzana.

Abstract

In recent decades several factors have formed markets of sophisticated financial services which require better prepared consumers for their efficient use. The proliferation of new financial products, innovation and technological change have lead consumers to face a wide range of financial opportunities. While in the anglophone countries they use the term financial literacy we prefer refer to it as financial culture. Since México has a predominantly young population in this research we focus in the financial culture of college students and how they make money decisions. A survey was designed to gather data among students of the educational programs taught at the Universidad del Caribe in order to answer the question: The students of the Universidad del Caribe Cancun (future entrepreneurs or business executives) have the sufficient knowledge and skills managing their personal finances? Based on the findings of the investigation we plan to develop an institutional program aimed to strengthening financial culture at the Universidad del Caribe Cancun.

Keywords: *culture, youth, financial, money.*

Introducción

Una de las habilidades más importantes en el mundo actual es la administración de las finanzas personales. Las personas deben tomar decisiones financieras a corto y largo plazos, por ejemplo: invertir en el ahorro para su retiro, decidir sobre fondos de educación para sus hijos, la contratación de una hipoteca, ahorrar o pedir prestado para financiar sus vacaciones, adquirir un préstamo para un auto, contratar seguros médicos y de vida, entre otros.

En las últimas décadas, diversos factores han ido formando mercados de servicios financieros que requieren que los consumidores estén bien preparados para poder utilizarlos eficientemente (Worthington, 2006). La proliferación de nuevos productos financieros, la innovación y el cambio tecnológico han llevado a los consumidores a enfrentarse a una amplia gama de intrincadas oportunidades financieras y de inversión.

Desafortunadamente, los estudios han demostrado que el conocimiento sobre finanzas personales es inadecuado (JumpStart Coalition 2006). Las personas fracasan al tomar sus decisiones financieras, porque no han recibido una adecuada educación al respecto (Volpe, 2006).

Estos estudios resaltan la preocupación por la cultura financiera de diversas sociedades (Estados Unidos, Australia, Reino Unido, etcétera) y el interés específico en ciertos estratos sociales, en rangos de edades y/o en género (población afroamericana en Estados Unidos, estudiantes de

secundaria, estudiantes universitarios, mujeres viudas, personas en situación de retiro, etcétera).

En nuestro caso siendo la población mexicana preponderantemente joven, nos interesará conocer la cultura financiera de los jóvenes universitarios que posteriormente se transforman en profesionistas o en empresarios.

Hoy en día la formación de jóvenes emprendedores como estrategia para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa (Pymes) y la creación de nuevos empleos, se encuentra en auge. Basta con introducir en algún buscador de internet la palabra *emprendedor* y se desplegará en la pantalla una extensa literatura que aborda este tema, desde *recetas que aseguran* el éxito de los emprendedores pasando por *guías prácticas* para la elaboración de planes de negocios hasta la promoción de incubadoras, sin dejar de lado un sinnúmero de cursos y seminarios que aseguran proveer de los conocimientos suficientes para ser exitoso en cualquier negocio que se emprenda.

También existen organizaciones, como por ejemplo la de Jóvenes Empresarios por México A.C. (JEMAC), que apoyan e impulsan a jóvenes emprendedores (Sánchez, 2005). Asimismo, los institutos de educación superior no solamente están incluyendo en sus programas educativos asignaturas relacionadas al tema sino que han desarrollado programas educativos enfocados a la formación de emprendedores, tal y como es el caso del programa de Innovación Empresarial, que a partir del mes agosto de 2006 se imparte en la Universidad del Caribe en Cancún.

Toda esta parafernalia a simple vista parecería que ha tenido sus frutos, pero desafortunadamente la realidad es otra, según cifras de la Secretaría de Economía de México, de 100 nuevas Pymes que ingresan al mercado mexicano, en el plazo de dos años, 90 estarán fuera del mercado y en cinco años únicamente una sobrevivirá (Conde, 2001).

Las causas y razones que involucran el éxito o fracaso de las Pymes en México son variadas y un tanto complejas, pero éstas se pueden resumir de acuerdo a un estudio realizado por la Fundación para el Desarrollo Sostenible (Fundes) México, en tres: conocimientos financieros, administrativos y visión de largo plazo (Pérez, 2000).

Si consideramos que la falta de conocimientos financieros es una de las principales causas de cierre empresarial, en este estudio nos ocuparemos de evaluar la cultura financiera y la toma de decisiones que tienen los estudiantes de la Universidad del Caribe con respecto al dinero. Asimismo, es determinante conocer si la Universidad del Caribe a través de sus planes y programas educativos de las diferentes carreras que oferta fomenta y promueve la adquisición de conocimientos financieros y el desarrollo de habilidades en los jóvenes universitarios (futuros emprendedores y ejecutivos) para tomar mejores decisiones en el manejo de sus recursos financieros por considerar a esta habilidad esencial en el éxito o fracaso de un emprendedor.

Por tal motivo se diseñó una estrategia dirigida a realizar una consulta entre los estudiantes de los diferentes programas educativos que se imparten en la Universidad del Caribe, con el propósito de responder a la siguiente pregunta: ¿poseen los estudiantes de la Universidad del Caribe (futuros emprendedores y/o ejecutivos) los conocimientos suficientes en el manejo de sus finanzas personales?

Con base en los hallazgos se podrá desarrollar un programa institucional encaminado al fortalecimiento de la cultura financiera en la Universidad del Caribe y cuyo objetivo será mejorar las habilidades financieras de los estudiantes en el manejo exitoso de sus recursos económicos. Creemos firmemente que el objetivo de las universidades no se centra exclusivamente en los aprendizajes sino en el desarrollo de habilidades individuales y colectivas que permitan a los jóvenes emprendedores llevar a cabo sus proyectos y sueños.

Cultura financiera en los jóvenes universitarios

La cultura financiera se refiere a los conocimientos y habilidades relacionadas con la administración del dinero (Mandell, 2005). Esto incluye la habilidad para realizar una conciliación de su estado de cuenta, administrar una tarjeta de crédito, preparar un presupuesto, tomar un crédito a largo plazo, contratar seguros y el conocimiento de las instituciones y productos financieros disponibles en su entorno (Jacob, 2000). El dominio de estas categorías, es lo que posibilita al individuo poseer la capacidad de hacer juicios financieros basados en la información disponible que le permiten tomar decisiones efectivas sobre la administración del dinero. Mientras que en los países angloparlantes se habla de *financial literacy*, en nuestro caso preferimos denominarlo cultura financiera, siendo ésta:

“La habilidad de leer, analizar, administrar, y comunicar acerca de las condiciones de las finanzas personales que afectan el bienestar económico. Esto incluye la habilidad de discernir entre opciones financieras, discutir temas relacionados a las finanzas y al dinero con conocimiento, poder planear el futuro, y responder competentemente a los eventos cotidianos de decisiones personales de índole económica” (Vit, 2001).

Como ya mencionamos, existen factores que perpetúan la dificultad de lograr una adecuada cultura financiera, entre ellos podemos citar:

- a) La creciente complejidad de los asuntos económicos, y
- b) Otros de tipo demográfica, que se manifiestan en la cantidad de años que una persona genera ingresos y la cantidad de años en los que eroga sin generar ingresos adicionales.

Los temas económicos referentes a las finanzas personales se ven modificados por un cambio de una economía paternalista del bienestar a otra competitiva y de libre elección (Morton, 2005).

Por otra parte, los temas demográficos nos sitúan frente a personas que demoran más en ingresar al mercado laboral, pues tienen más años de estudios, y se retiran en una edad temprana en relación a los años que tienen de expectativa de vida.

Estas situaciones exigen que las personas deban tener mayores conocimientos financieros para poder tomar decisiones que anteriormente tomaban otros sobre sus inversiones y gastos.

Adicionalmente, la popularización de los créditos en tarjetas, créditos de vivienda, créditos para adquirir vehículos, etcétera, elevan el nivel de la calidad de vida, e incrementan las posibilidades de las personas; pero sólo si las decisiones que toman son conscientes del costo de oportunidad en que incurren por gastar hoy para pagar mañana.

Asimismo, han proliferado instituciones que cumplen nuevas funciones financieras y que se rigen por las reglas del mercado, en sustitución de las anteriores que se regían en general por estatutos legales y de índole dirigista.

Ahora las personas se ven en la nueva economía como agentes libres, como consumidores y como proveedores, y no ya como discapacitados que requerían la tutela de organismos estatales para ejercer su actividad financiera. Por lo anterior, como requisito personal para poseer cultura financiera es indispensable que los individuos conozcan, no solamente los productos y servicios financieros que se ofrecen en el mercado sino también a las instituciones financieras con las que pueden o deben operar y a cuales recurrir, así como que objetivos tienen.

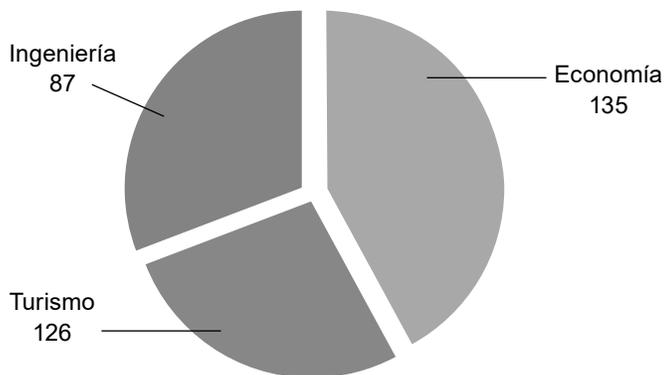
La metodología

Para conocer y evaluar la cultura financiera de los jóvenes universitarios y el logro de los objetivos, el presente estudio está sustentado en una investigación documental y de campo de tipo descriptiva llevando a cabo el siguiente procedimiento (Hernández, 2006):

- a) La población objeto de estudio fue la correspondiente a 2,382 estudiantes inscritos en los diferentes programas educativos de la Universidad del Caribe distribuidos en los departamentos de Economía y Negocios; Turismo Sustentable y Gastronomía; y Ciencia Básicas e Ingenierías, obteniendo una muestra representativa de 348 jóvenes universitarios, los cuales fueron seleccionados de forma aleatoria (véase gráfica 1);
- b) Se realizó una investigación documental para sentar las bases teóricas de la investigación;
- c) La información se obtuvo a través de una encuesta dirigida a la comunidad estudiantil, la cual se subdividió en tres categorías: generales; manejo

- del dinero y acceso y uso de productos y servicios financieros, y percepción de los jóvenes en torno a la educación financiera. La encuesta fue realizada a estudiantes inscritos en el periodo primavera 2015;
- d) Se aplicó una prueba piloto de 50 cuestionarios a estudiantes de diversas carreras y semestres. Las inconsistencias o respuestas ambiguas, en los casos que no se pudieron resolver o aclarar fueron anuladas (Bernal, 2000), y
- e) Finalmente, el procesamiento de los datos cuantitativos se realizó mediante estadística descriptiva y los resultados son mostrados mediante gráficas, el nivel de confianza utilizado es de 95% de probabilidad en la validez de los resultados.

GRÁFICA 1. DISTRIBUCIÓN DE LAS ENCUESTAS



Fuente: Elaboración propia con resultados del estudio.

La distribución por género de los encuestados fue 49% mujeres y 51% hombres con una edad promedio para la población total de 20.9 años, 20.5 años para mujeres y 20.1 hombres. Todos los encuestados, al momento de su aplicación, eran alumnos regulares en la Universidad del Caribe.

El instrumento utilizado (la encuesta) incluyó 50 preguntas de opción múltiple, las cuales se diseñaron tomando en consideración dos aspectos fundamentales:

1. Los conocimientos adquiridos por los estudiantes en las asignaturas que se imparten en cada uno de los programas que están relacionados al tema de cultura financiera, y
2. La información a la que diariamente están expuestos los usuarios del sistema financiero a través de los medios masivos de comunicación e internet, la cual emana de las instituciones financieras (bancos, casas de bolsa, etcétera) y autoridades gubernamentales (Secretaría de Hacienda y Crédito

Público [SHCP], Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros [Condusef] y el Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB), entre otras).

Los hallazgos

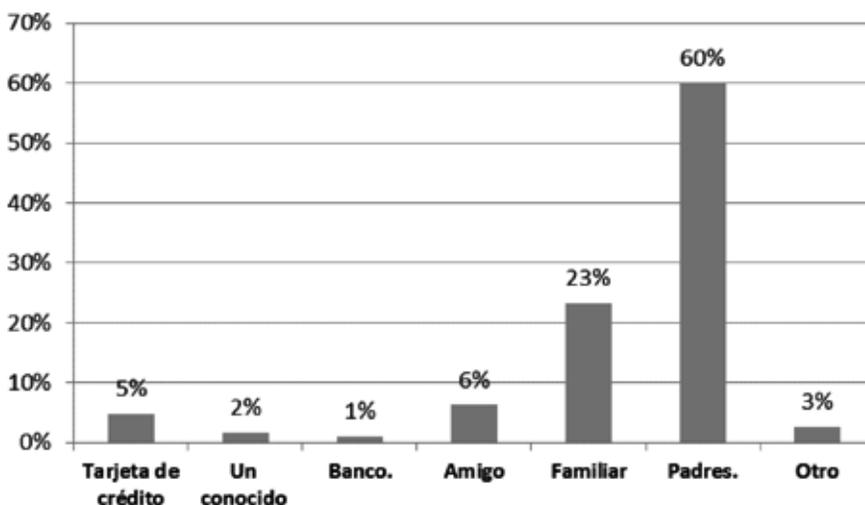
A continuación se presentan los resultados del análisis realizado a la información obtenida en las encuestas, éstos se agrupan en dos grupos temáticos: manejo del dinero y acceso y uso de productos financieros, y percepción de los jóvenes en torno a la educación financiera.

1. Manejo del dinero y acceso y uso de productos financieros

Este apartado abarca temas relacionados con el crédito, ahorro, inversión, seguros y acceso a servicios financieros.

Ante la pregunta: Cuando necesitas dinero, ¿a quién acudes en primera instancia? El 60% de los estudiantes acude a sus padres, y 23% a familiares (véase gráfica 2).

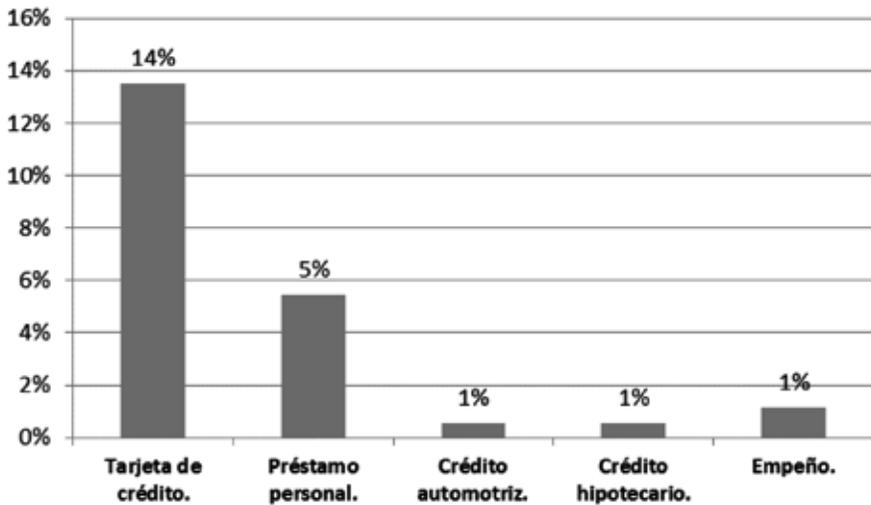
GRÁFICA 2. ¿A QUIÉN ACUDES CUANDO NECESITAS DINERO?



Fuente: Elaboración propia con resultados del estudio.

Del total de los estudiantes encuestados: el 78% nunca ha solicitado un préstamo y del 22% que lo han solicitado 14% lo han realizado para tarjeta de crédito y 5% para crédito personal (véase gráfica 3).

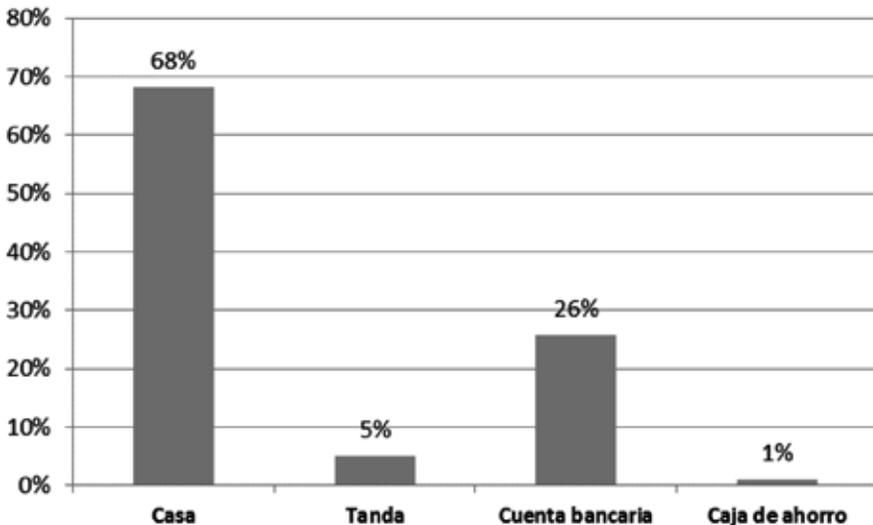
GRÁFICA 3. TIPOS DE CRÉDITOS QUE ACTUALMENTE TIENES



Fuente: Elaboración propia con resultados del estudio.

Con respecto a los hábitos de ahorro: el 86% los estudiantes encuestados ahorran entre el 1% al 10% de ingreso con una frecuencia semanal. El medio a través del cual realizan su ahorro es principalmente en casa 68% (véase gráfica 4).

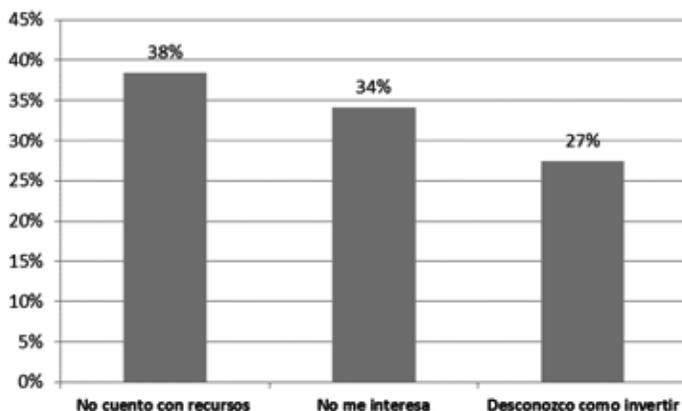
GRÁFICA 4. ¿A TRAVÉS DE QUÉ MECANISMO AHORRAS?



Fuente: Elaboración propia con resultados del estudio.

En lo que toca al tema de inversiones: el 94% manifestó que no cuenta alguna inversión, el motivo principal es la falta de recursos 38%, no me interesa 34% y desconocen cómo realizar una inversión 27% (véase gráfica 5).

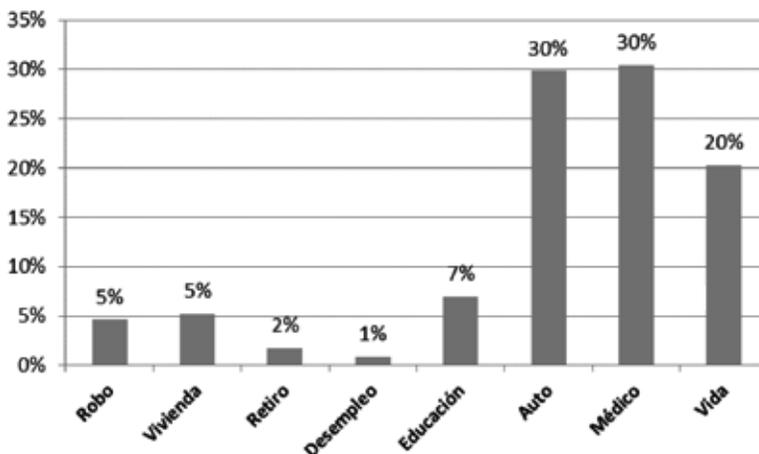
GRÁFICA 5. RAZÓN POR LA QUE NO INVIERTO



Fuente: Elaboración propia con resultados del estudio.

Por su parte, en el tema relacionado a los seguros, el 89% de los estudiantes opina que el tener un seguro es necesario. El seguro que más mencionan conocer es el seguro de vida 17%. En cuanto a la tenencia de un seguro, 53% dice cuenta con un seguro, destacando los seguros de gastos médicos 30% y de automóvil 30% (véase gráfica 6).

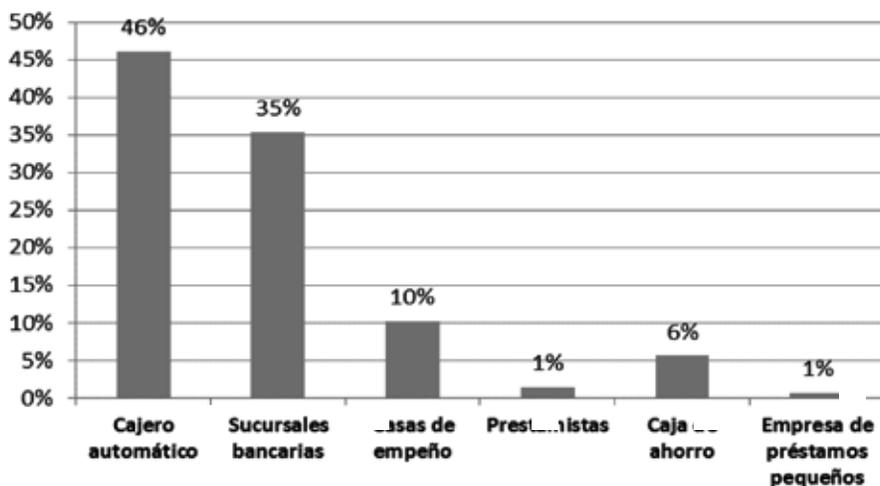
GRÁFICA 6. ¿CON QUÉ SEGURO CUENTAS?



Fuente: Elaboración propia con resultados del estudio.

Al abordar el tema de servicios financieros, el 97% mencionó tener acceso a estos servicios, destacando el de cajero automático 46% (véase gráfica 7).

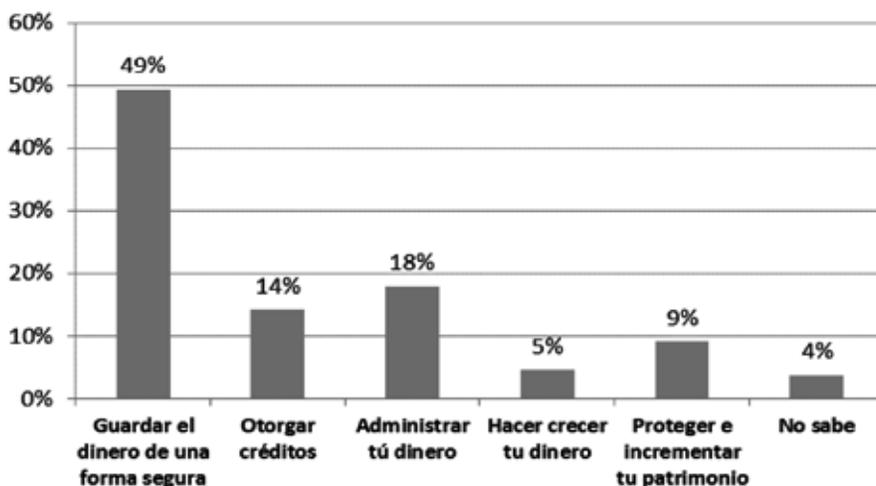
GRÁFICA 7. ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS



Fuente: Elaboración propia con resultados del estudio.

En la pregunta: ¿cuál es la principal función de un banco? El 49% de los encuestados opina que la principal función es la de guardar el dinero de una forma segura, seguida de administrar tu dinero 18% (véase gráfica 8).

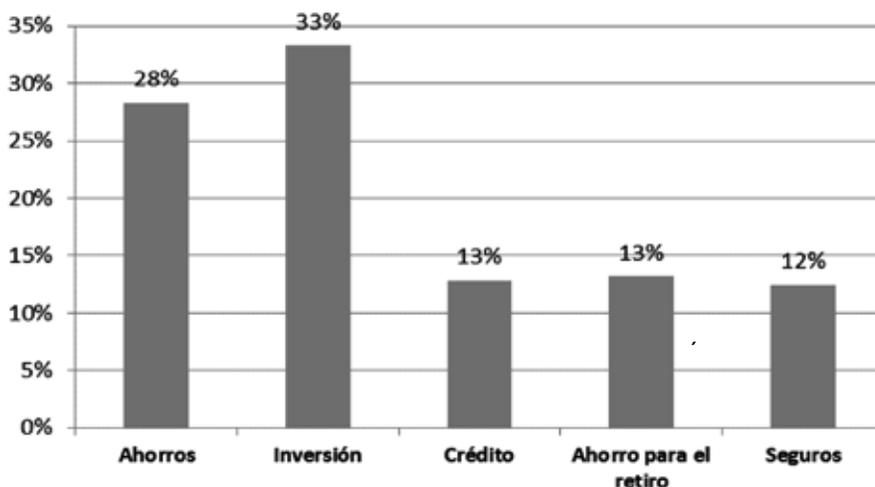
GRÁFICA 8. ¿CUÁL ES LA PRINCIPAL FUNCIÓN DE UN BANCO?



Fuente: Elaboración propia con resultados del estudio.

Por último el 94% de los estudiantes manifestaron su interés por conocer más sobre productos y servicios financieros que se ofrecen en el mercado (véase gráfica 9).

GRÁFICA 9. ME GUSTARÍA SABER MÁS



Fuente: Elaboración propia con resultados del estudio.

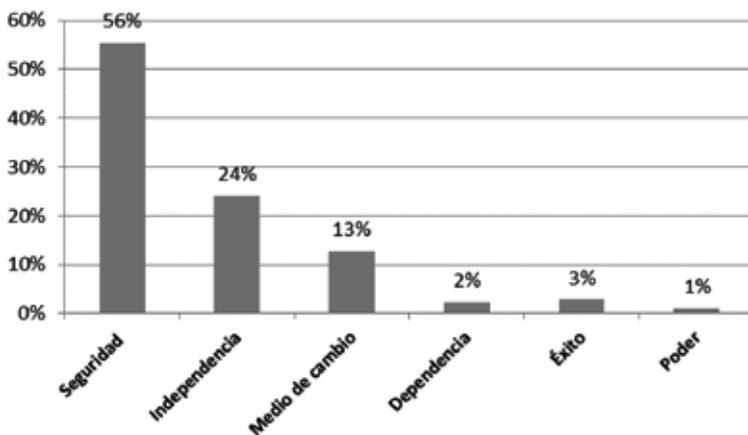
2. Percepción de los jóvenes en torno a la educación financiera

En este apartado se consultó a los estudiantes sobre el concepto de dinero y su administración.

Al preguntar sobre lo que les representa el dinero: el 56% de los estudiantes consideran que el dinero provee seguridad personal y familiar, y 24% independencia (véase gráfica 10 en página 116).

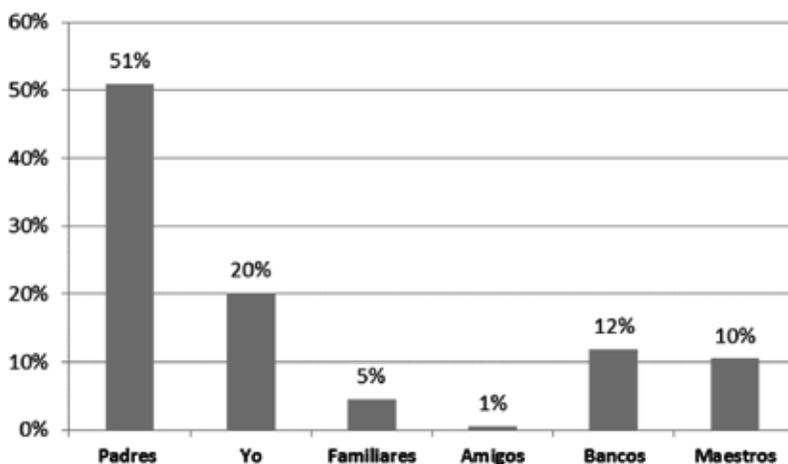
En lo que se refiere a la capacidad que actualmente tienen los jóvenes estudiantes para tomar decisiones en la administración de su dinero: sólo el 6% de los encuestados manifestó estar mejor capacitados, mientras que el 96% expresó cierta deficiencia en el manejo de su dinero; sin embargo, al preguntar ¿quién es la persona mejor preparada para orientar sobre el manejo de su dinero?, el 51% indican que son sus padres y únicamente el 20% manifiesta que ellos mismos son los mejores capacitados (véase gráfica 11 en página 116).

GRÁFICA 10. ¿QUÉ REPRESENTA EL DINERO?



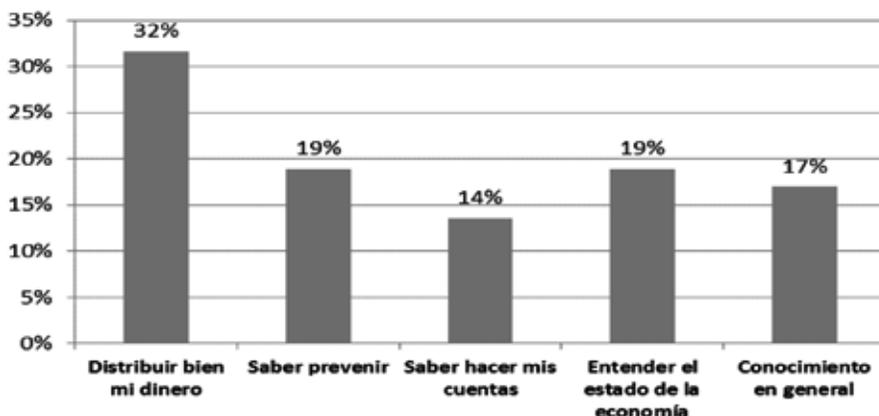
Fuente: Elaboración propia con resultados del estudio.

GRÁFICA 11. MEJOR PREPARADO PARA ORIENTAR SOBRE EL MANEJO DEL DINERO



Fuente: Elaboración propia con resultados del estudio.

Por último, la percepción de los jóvenes universitarios sobre lo que significa educación financiera: el 22% indica que es distribuir bien mi dinero, seguido saber prevenir 19%, y entender el estado de la economía 19% (véase gráfica 12).

GRÁFICA 12. ¿Qué es educación financiera?

Fuente: Elaboración propia con resultados del estudio.

Conclusiones

Respondiendo a la pregunta de nuestra investigación: ¿Poseen los estudiantes que estudian en la Universidad del Caribe (futuros emprendedores y/o ejecutivos) los conocimientos suficientes en el manejo de sus finanzas personales? Las respuestas proporcionadas por los 348 estudiantes encuestados adscritos a los tres departamentos académicos de los programas educativos que se imparten en la Universidad del Caribe Cancún son más que elocuentes, y se pueden resumir de la siguiente manera:

- 60% de los encuestados acuden a sus padres ante una necesidad financiera.
- 78% nunca ha solicitado un crédito.
- 68% ahorran en casa y no a través del sistema financiero.
- 94% no cuenta con una inversión.
- 38% no le interesa realizar una inversión.
- 53% cuenta con algún tipo de seguro.
- 97% cuenta con acceso a servicios financieros.
- 50% piensa que la función principal de los bancos es guardar el dinero de una forma segura.
- 6% manifiesta estar capacitado en el manejo de su dinero.
- 51% indica que sus padres son las personas mejor preparadas para orientar sobre el manejo del dinero.
- 32% consideran que educación financiera significa saber distribuir bien su dinero.

Estos hallazgos sugieren que los estudiantes de la Universidad del Caribe carecen de experiencia en la administración de su dinero tanto desde el punto crediticio como del ahorro, más aún, nos indican una limitación en la habilidad en la toma de decisiones financieras adecuadas que busquen crear y mejorar su patrimonio, por lo tanto, si pretendemos enriquecer su condición actual, se hace necesario ampliar y profundizar su conocimiento en el manejo de sus finanzas personales a través del desarrollo de un programa integral cuyo objetivo sea el de proveer a los estudiantes de la Universidad del Caribe de mejores bases teórico-prácticas que les ayuden a tomar decisiones financieras de manera exitosa.

Por último, tal y como lo ha mencionado Alan Greenspan (ex presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos de América, 1987-2006):

“Mejorar la enseñanza financiera básica, tanto en la educación primaria como en la secundaria, es esencial para sentar las bases de cierta cultura financiera, que evite que los jóvenes tomen malas decisiones, cuyas consecuencias tengan que sufrir unos cuantos años después” (Greenspan, 2002).

Bibliografía

- Bernal, C. A. (2000), *Metodología de la Investigación para Administración y Economía*, Santa Fe de Bogotá, Colombia: Pearson Education (Ed.).
- Conde, C. (2001), *¿Depósitos o Puerquitos?: Las decisiones de ahorro en México*, El Zinacantepec, Estado de México: Colegio Mexiquense, A.C. (Ed.).
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2006), *Metodología de la Investigación*, México: McGraw-Hill (Ed.).
- Jacob, K. (2000), *Tools for survival: An analysis of financial literacy programs for lower-income families*, Chicago: Woodstock Institute.
- JumpStart Coalition (2006), *Personal Financial Survey 2004*, Washington D.C.: National Endowment for Financial Education.
- Mandell, L. (2005) *Financial Literacy – Does it Matter?* Buffalo, N.Y., University at Buffalo Department of Finance and Managerial Economics.
- Morton, H. (2005), *Financial Literacy A Primer for Policymakers*, Washington, D.C. National Conference of State Legislators.
- Pérez, D. (2000), *Conceptos Básicos de Banca y Finanzas*, Guadalajara, Jalisco: Técnico Bancarias (Ed.).
- Vit, L. (2001), *Personal Finance and the Rush to Competence: Financial Literacy in the U.S.* Middleburg, VA.: The Fannie Mae Foundation.
- Greenspan, A. (July-August 2002), *Financial Literacy: A toll for Economic Progress*, *The Futurist* (Vol. 36, núm. 4), pp. 37-41.

-
- Sánchez, F. (Abril 2005), Deja te explico Lenguaje ciudadano. Proteja su dinero *Revista de Cultura Financiera Condusef* (Vol. 6 Núm. 61), pp. 20-23.
- Volpe, R. (Spring 2006). “An analysis of the importance of personal finance topics and the level of knowledge possessed by working adults”, *The Journal of individual financial management* (Vol. 15, núm. 1), pp.81-98.
- Worthington, A. (Spring 2006), “Predicting financial literacy in Australia”, *The Journal of individual financial management* (Vol. 15, núm. 1), pp. 50-79.

CAPÍTULO 8

ESTUDIO COMPARATIVO DE LA CONFIANZA DEL CONSUMIDOR OFFLINE Y ONLINE EN LOS SERVICIOS BANCARIOS

Héctor Hugo Pérez Villarreal¹
Mario Alberto Lagunes Pérez²
Jesús Igor Heberto Barahona Torres³

Resumen

El crecimiento masivo de los medios electrónicos ha tenido un crecimiento muy notable en las áreas de atención al cliente. El mantenimiento de la relación duradera con el cliente a largo plazo es una meta constante en las organizaciones orientadas al mercado. Es así que este artículo tiene la finalidad de comparar el nivel de confianza entre consumidores de banca por internet y los que no usan ese servicio. Fueron encuestados mediante un cuestionario 445 consumidores del Área Metropolitana de Puebla de los cinco bancos con mayores activos en México. Para lo cual se utiliza una investigación de tipo cuantitativa, no experimental y transversal simple. Los análisis muestran la existencia de diversos niveles significativos de la confianza de las personas que utilizan la banca offline y online. Los resultados revelan que la banca por internet es más efectiva en elevar el nivel de confianza del consumidor. Estos hallazgos demuestran la conveniencia de impulsar la incursión de nuevos usuarios en la banca por internet en la zona metropolitana de Puebla.

Palabras clave: confianza del consumidor, banca por internet, entidades financieras.

¹ Doctor en economía y empresa por la Universidad de Castilla-La Mancha. Profesor e investigador en el Decanato de Posgrados de Ingeniería y Negocios de la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla. hectorhugo.perez@upaep.mx

² Doctor en dirección y finanzas por la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla. Profesor e investigador en el Decanato de Posgrados de Ingeniería y Negocios de la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla. marioalberto.lagunes@upaep.mx

³ Doctor en estadística e investigación operativa por la Universidad Politécnica de Cataluña. Actualmente es investigador de tiempo completo en el programa de cátedras Conacyt adscrito a la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). igor0674@gmail.com

Abstract

The massive growth of electronic media has had a remarkable growth in the areas of customer service. Maintaining lasting relationship with the customer long-term is a constant goal market-oriented organization. The goal of this paper is to compare the level of trust between consumers that use internet banking and other that not use that service. They were interviewed using a questionnaire with 445 consumers of the 5 banks with high assets in Mexico. For which a quantitative research type is used, not experimental and transversal simple. The analysis shows the existence of different levels of perception of trust of the people using internet banking and using the traditional way. The results show that internet banking is more effective in raising the level of trust consumer. These results indicate the advisability of promoting the incursion of new users in internet banking in the metropolitan area of Puebla.

Keywords: *consumer confidence, internet bankingy financial entities.*

Introducción

El mercado financiero en México constituye una de las fuerzas impulsoras en el marco económico. Aunque se conoce que en el 2016 sufrirá una caída por el incremento de las tasas de interés y una expansión económica muy rápida (BMI Research, 2016), esto no afectará su importancia y crecimiento en los últimos años (Marketline, 2015). El sector bancario mexicano sin duda es una de las fuerzas fundamentales para las economías emergentes y donde el sistema mexicano se caracteriza por altas tasas de interés, obstáculos en la solicitud de crédito y mal servicio al cliente (Mannsberger, J. & McBride, B., 2007; León y Albarado, 2015). Cabe recalcar que el 80% de la industria mexicana del sector bancario es controlada por bancos mundiales extranjeros (Roberto, J. y Santillán-Salgado, 2005).

El sector bancario mexicano es de los más rentables para las empresas por las condiciones de cobrar alto interés en los préstamos, ya que la economía está más enfocada a los préstamos que a las inversiones (Morales Gutiérrez, 2013). En el mismo sentido, los bancos cada vez quieren tener más de cerca a los consumidores a través de proveer servicios y disponibilidad en las 12,543 sucursales bancarias y 43,107 cajeros automáticos en toda la república mexicana (Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV], 2015).

Es así que los bancos han impulsado el uso de la banca por internet por ser una vía en desarrollo para realizar las operaciones con mayor

accesibilidad de horario, mayor comodidad y mayor rapidez. Respecto al 2012/2013, el número de usuarios bancarios creció un 4% y los usuarios de la banca por internet cuentan con nivel satisfactorio del servicio por un 90% (Asociación Mexicana de Internet, 2013).

El sector bancario en Puebla ha presentado una gran debilidad en el nivel de satisfacción del consumidor, mismo que los bancos con menores activos presentan mayores índices de percepción de la satisfacción del consumidor (Pérez Villarreal, Lagunes Pérez, Vázquez Herrera y Barahona Torres, 2015). De los cuales la prioridad del servicio, comodidad y rapidez forman los tres elementos clave para mejorar la percepción del servicio al cliente (Pérez Villarreal *et al.*, 2015).

Este trabajo se encuentra organizado en cinco partes. En la primera que contiene la revisión literaria del tema en cuestión. En la metodología, como segunda sección, se describe el objetivo, hipótesis, ficha de investigación y los ítems del cuestionario utilizado. Los resultados que forman parte de esta tercera parte detallan los hallazgos, así como los resultados principales. En las conclusiones, como cuarta sección, se puntualizan: el cumplimiento del objetivo, comprobación de hipótesis, contribuciones más destacadas del trabajo, y posibles recomendaciones al sector. Y finalmente, el último apartado contiene la bibliografía utilizada en el trabajo.

Planteamiento del problema

Uno de los problemas centrales de los bancos en México es el mal servicio para los consumidores. Con esta situación estas entidades deben enfocarse más en las estrategias de mercadotecnia relacional y mantener relaciones duraderas con los clientes. Por lo que con esta investigación se pretende comparar los clientes que utilizan la banca por internet y los que no, con respecto a la confianza con la entidad financiera. Es así que con los hallazgos se pretende recomendar la focalización de los esfuerzos hacia una de las variables más importantes que es la confianza del cliente, que coadyuve a generar lealtad a largo plazo.

Objetivos de investigación

El objetivo principal de este estudio es analizar el nivel de percepción de la confianza del consumidor que utilizan la banca por internet y los que no. Entre los objetivos específicos se encuentran: revisar la literatura de la situación bancaria en México; seleccionar los ítems que puedan medir la confianza del consumidor en los bancos de la zona metropolitana de Puebla; comparar grupos respecto a la confianza del consumidor de cada entidad bancaria en la zona metropolitana de Puebla.

Hipótesis

H0. Los consumidores que utilizan la banca por internet no presentan mayores índices de percepción de la confianza que los que no la utilizan.

Pregunta de investigación

¿Los consumidores que no utilizan la banca por internet tienen mayor percepción de la confianza de la entidad?

Justificación

En algunos estudios se ha demostrado que en términos generales el consumidor presenta índices de insatisfacción por parte de los bancos en México, ya que el número de quejas de los usuarios se ha incrementado 1.2% respecto al año anterior y registrándose un promedio diario de 353 quejas respecto del 2013 al 2014 (*La Jornada*, 2015). Esto representa un elevado número de consumidores insatisfechos con la entidad financiera, que afecta la satisfacción, confianza y lealtad; sin embargo, cada vez las empresas están conscientes de la importancia de las operaciones de internet. Pero no se ha demostrado en el sector bancario de la zona de Puebla que es mejor tratar al cliente en la web que en las sucursales respecto a la generación de la confianza del consumidor. Por lo que la motivación de esta investigación es demostrar en qué canal se puede generar mayor confianza del consumidor respecto a la entidad financiera de la cual pertenece.

Marco teórico

La confianza del consumidor es uno de los elementos principales para elegir una institución financiera y más cuando se trata de banca por internet. La construcción de la confianza está determinada mediante los pilares fundamentales de la satisfacción del consumidor (Kang y Hustvedt, 2014). En trabajos previos se ha determinado la confianza del consumidor mediante aspectos como imagen corporativa, seguridad de la entidad y reputación (Moraga y Blanco, 2007). Pero si bien es cierto son factores imprescindibles para construir la confianza, todo es mediante una ecuación de percepción contra expectativas y que se sabrá si se tiene la satisfacción del consumidor (Perin, Sampaio y Brei, 2007).

En el mismo sentido, si la empresa des-confirma la esperanza (expectativas), genera desconfianza en el consumidor (Darke, Ashworth y Main, 2010), es decir, la destrucción de la expectativa genera no confiar y esto ocasiona que el consumidor crea activamente en que la empresa causará algún daño. Añaden en esta misma línea los trabajos de Pascual, Román-Nicolás y Rodríguez-Herrera (2011), donde los consumidores más desconfiados son los que tienen aversión al riesgo y son más materialistas; donde la idea central es que las empresas no promuevan más expectativas de las que podría cumplir al momento de la compra.

La insatisfacción o la no satisfacción del consumidor son resultados que no caben en la construcción de la confianza, ya que un cliente insatisfecho no puede confiar en la compañía (Bigné, Curras-Pérez y Sánchez-García, 2010). Cada momento dentro del proceso de decisión de compra la empresa debe cuidar los “momentos de verdad” para dar la adecuada percepción del consumidor (Bahnsen, 2012). En trabajos previos se ha demostrado la causalidad de la confianza a través de la satisfacción del consumidor (Pérez Villarreal *et al.*, 2014). Es así que todo concluye a un juego de variables desde la satisfacción afectando la confianza y estas dos últimas con efecto hacia la lealtad del consumidor, como finalidad única de crear relaciones duraderas con la marca (Sirdeshmukh, Singh y Sabol, 2002).

Metodología

De acuerdo con los objetivos propuestos se seleccionaron 445 consumidores de Banamex, BBVA Bancomer, Santander, HSBC y Banorte con residencia en las principales ciudades como Puebla, San Pedro Cholula, San Andrés Cholula y Tlaxcala. De los 445 consumidores, 194 utilizan la banca por internet y 251 no la utilizan. Para el primer grupo se cumple una representatividad de la población con un nivel de confianza de 95% y un $\pm 7.1\%$ de error de muestreo. Para el segundo grupo que no utilizan la banca por internet se cumple una representatividad de la población con un nivel de confianza de 95% y un $\pm 6.2\%$ de error de muestreo.

El cuestionario contiene seis preguntas relacionadas a la confianza de los consumidores de las entidades financieras. Las preguntas de confianza están dirigidas al nivel de percepción como: la confianza en la entidad, conocimiento del personal sobre el consumidor, ansiedad cuando se realizan las operaciones, conocimiento de lo que puede obtener el consumidor de la entidad y confianza para el funcionamiento correcto.

A continuación, en la tabla 1, se presenta la ficha de investigación donde se encuentran las características de la misma, así como datos relevantes sobre el levantamiento.

TABLA 1. FICHA DE INVESTIGACIÓN

Clasificación de la investigación	Transversal simple. No experimental. Cuantitativa.
Universo	Número de habitantes de la zona metropolitana de Puebla (2'728,790).*
Unidad muestral	Consumidores de las entidades financieras.
Ámbito geográfico	Zona metropolitana de Puebla. Ciudades principales del levantamiento: Puebla, San Pedro Cholula, San Andrés Cholula, Tlaxcala.
Método de recolección de la información	Encuesta personal.
Encuesta	Escala de Likert (1-5), donde: 1 Totalmente en desacuerdo, 2 Bastante en desacuerdo, 3 Ni de acuerdo ni desacuerdo, 4 Bastante de acuerdo y 5 Totalmente de acuerdo. 5 ítems.
Lugar de realización	En entidades financieras de los cinco bancos con mayores activos en México: BBVA Bancomer, Santander, Banamex, HSBC y Banorte.
Tamaño de la muestra	n = 445 cuestionarios válidos. Grupo 1: n1 = 194 (si utilizan banca por internet). Nivel de confianza 95% y $\pm 7.1\%$ error de muestreo. Grupo 2: n2 = 251 (no utilizan banca por internet). Nivel de confianza 95% y $\pm 6.2\%$ error de muestreo.
Ubicación de la muestra: Número de consumidores por tipo de banco.	n = 445 BBVA Bancomer: 87 Santander: 106 Banamex: 101 HSBC: 73 Banorte: 78 n1 = 194 BBVA Bancomer: 44 Santander: 32 Banamex: 49 HSBC: 39 Banorte: 30 n2 = 251 BBVA Bancomer: 43 Santander: 74 Banamex: 52 HSBC: 34 Banorte: 48



→ Continúa (Tabla 1...)

Procedimiento de muestreo	No probabilístico.
Fecha de trabajo de campo	Septiembre-octubre 2014.
<p>* De acuerdo con la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol), Consejo Nacional de Población (Conapo) e Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2010). Esta tabla muestra la clasificación de la investigación, universo, unidad muestral, método de recolección de información, estructura de la encuesta, lugar de realización, tamaño de la muestra, número de encuestados por entidad, procedimiento y fecha de trabajo de campo.</p>	

Fuente: Elaboración propia (2015).

Diseño de la encuesta

La encuesta tiene sus fundamentos en los trabajos sobre la confianza del consumidor online de Gutiérrez e Izquierdo (2010). Donde se tomó seis ejes principales de la confianza aplicada para el online y offline:

1. La primera relacionada con el menor riesgo de que algo funcione mal.
2. Una pregunta general enfocada a lo que el consumidor siente que puede confiar en la entidad financiera.
3. La segunda pregunta está descrita para saber si los empleados o el sistema conoce y puede generar el vínculo con la confianza del consumidor.
4. La ansiedad de que algo funcione mal en las operaciones que realiza el consumidor es un eje principal en este sondeo, por lo que también se preguntó.
5. La cuarta estuvo realizada hacia el conocimiento del consumidor sobre el alcance que puede llegar a obtener de la entidad, esto describe el vínculo inverso de la confianza desde el consumidor hacia la entidad.
6. La última sobre la confianza hacia la entidad financiera sobre el funcionamiento correcto.

Análisis y discusión de resultados

En la tabla 2 se muestra el análisis descriptivo dividido por grupos de cada variable. Cabe destacar que el nivel más alto corresponde a la confianza general de la entidad y el indicador con menor puntuación es el conocimiento de los empleados a los consumidores. Aunque relativamente parece contradictorio, tiene lógica al manejar que la confianza va más allá de un conocimiento del consumidor. Las diferencias entre grupos a nivel descriptivo arrojan mayor calificación de los usuarios que utilizan la banca por internet. Las desviaciones típicas son menores en los tres indicadores con mayor puntuación de la confianza, y viceversa.

TABLA 2. DESCRIPTIVOS DE LAS VARIABLES

Banca por internet		N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. tít.
Sí	Menor riesgo de que algo funcione mal.	194	1	5	3.60	.967
	Siento que puedo confiar en mi entidad.	194	1	5	3.75	.987
	Los empleados me conocen.	194	1	5	2.91	1.421
	Menos ansiedad cuando realizo operaciones.	194	1	5	3.58	.942
	Conozco lo que puedo obtener.	194	1	5	3.39	1.156
	Mayor confianza, funcionamiento correcto.	194	1	5	3.66	.991
	N válido (según lista).	194			$\mu = 3.48$	
No	Menor riesgo de que algo funcione mal.	251	1	5	3.47	1.009
	Siento que puedo confiar en mi entidad.	251	1	5	3.57	1.091
	Los empleados me conocen.	251	1	5	2.73	1.308
	Menos ansiedad cuando realizo operaciones.	251	1	5	3.38	1.049
	Conozco lo que puedo obtener.	251	1	5	3.27	1.180
	Mayor confianza funcionamiento correcto.	251	1	5	3.44	1.008
	N válido (según lista).	251			$\mu = 3.31$	

Fuente: Elaboración propia (2015).

Análisis de fiabilidad

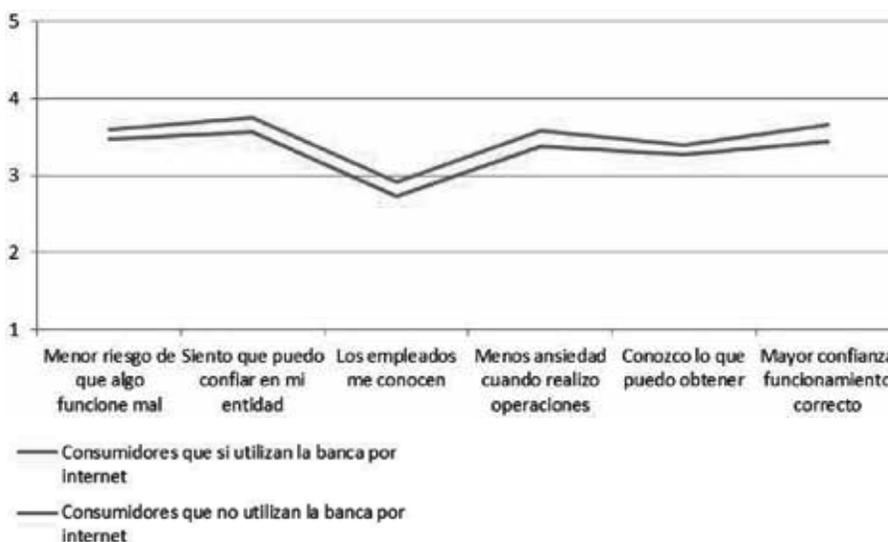
En la tabla 3 se puede visualizar la prueba de fiabilidad. Esta prueba fue determinada mediante los datos del Alfa de Cronbach por tratarse de datos normales y lineales. Se dan por válidas las pruebas para ambos grupos porque tienen un indicador mayor a 0.7, según Hair, Anderson, Tatham y Black (1999).

TABLA 3. PRUEBA DE FIABILIDAD PARA CADA GRUPO

Banca por internet	Alfa de Cronbach	N de elementos
Sí	.760	6
No	.810	6

Fuente: Elaboración propia (2015).

En la figura 1 se muestra el comparativo de los dos grupos (usuarios vs. no usuarios) de la banca por internet. La simetría de la recta que se muestra es uniforme; sin embargo, en aspectos más específicos de la confianza la brecha está más cercana, es decir, las percepciones de la confianza se detallan en el aspecto de conocimiento de lo que el consumidor puede obtener. Si el consumidor no conoce lo que puede obtener no se puede formular las expectativas que le espera en la transacción. Por lo que se distorsiona la eficacia de la confianza del consumidor entre el mundo offline y online. El aspecto más importante es donde la confianza encuentra calificaciones más elevadas en el consumidor online que offline. Los canales online tienen mayor confianza por parte de los consumidores que el canal tradicional.

FIGURA 1. COMPARATIVO DE GRUPOS DE LA PERCEPCIÓN DEL CONSUMIDOR RESPECTO A LA CONFIANZA

Fuente: Elaboración propia (2015).

En relación a que no se puede determinar la variabilidad de igualdad entre medias poblacionales de cada variable, se determinó aplicar el procedimiento de un análisis de la varianza ANOVA de un factor para contrastar la hipótesis propuesta. Dentro de la tabla 4 se describe el estadístico de Levene, el cual permite contrastar la hipótesis de que las varianzas poblacionales son iguales. En el mismo recuadro aparecen los grados de libertad (gl1, gl2) y el nivel crítico o probabilidad de obtener valores mayores. En este caso si el nivel de significación es menor o igual a 0.05, se debe rechazar la hipótesis de igualdad de varianzas. Para este caso, el sentimiento de que el consumidor pueda confiar en la entidad tiene varianzas diferentes entre los que usan la banca por internet y los que no. En añadidura, el estadístico de Levene tiene un indicador mayor a 1, y esto muestra la diferencia entre las poblaciones.

TABLA 4. PRUEBA DE HOMOGENEIDAD DE VARIANZAS

	Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
Menor riesgo de que algo funcione mal.	.205	1	443	.651
Siento que puedo confiar en mi entidad.	4.916	1	443	.027
Los empleados me conocen.	2.585	1	443	.109
Menos ansiedad cuando realizo operaciones.	3.756	1	443	.053
Mayor confianza, funcionamiento correcto.	1.303	1	443	.254
Conozco lo que puedo obtener.	.313	1	443	.576

Fuente: Elaboración propia (2015).

En la tabla 5 se representa el ANOVA de un factor donde se origina el estadístico F y su significación. Si la Sig. \leq 0.05 se rechaza la hipótesis de igualdad de medias. Por lo que la diferencia de medias entre los grupos se muestra significativamente en el conocimiento de los empleados, menor ansiedad de realizar operaciones y mayor confianza en el funcionamiento correcto. De acuerdo con el análisis, el conocimiento de los empleados muestra un nivel de F bajo por lo que tiene menor varianza entre las medias en comparación con los otros dos ítems.

TABLA 5. ANOVA DE UN FACTOR

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Menor riesgo de que algo funcione mal.	Inter-grupos	1	1.935	1.971	.161
	Intra-grupos	443	.982		
	Total	444			
Siento que puedo confiar en mi entidad.	Inter-grupos	1	3.659	3.337	.068
	Intra-grupos	443	1.096		
	Total	444			
Los empleados me conocen.	Inter-grupos	1	3.676	1.993	.159
	Intra-grupos	443	1.844		
	Total	444			
Menos ansiedad cuando realizo operaciones.	Inter-grupos	1	4.154	4.121	.043
	Intra-grupos	443	1.008		
	Total	444			
Mayor confianza, funcionamiento correcto.	Inter-grupos	1	5.179	5.174	.023
	Intra-grupos	443	1.001		
	Total	444			
Conozco lo que puedo obtener.	Inter-grupos	1	1.365	.998	.318
	Intra-grupos	443	1.368		
	Total	444			

Fuente: Elaboración propia (2015).

Conclusiones

El principal objetivo de esta investigación se cumple al determinar el grupo, usuarios y no usuarios de la banca por internet, que tiene mayor percepción de la confianza en la entidad financiera de la zona metropolitana de Puebla. Esto se logró realizando el análisis descriptivo de las muestras manteniendo la representatividad de la población. Los resultados de este estudio descubren hallazgos importantes entre el canal tradicional y el canal moderno de las entidades.

La metodología utilizada en la presente investigación fue de tipo descriptiva, cuantitativa, no experimental y transversal simple. El proceso utilizado fue un sondeo aplicado a los clientes de las entidades financieras de la zona metropolitana de Puebla. Los resultados se obtuvieron mediante un sondeo personal con ítems de confianza de una escala de Likert de 5 puntos. Se calculó un tamaño de muestra representativo de un 95% de confianza con ± 7.1 % de error de muestreo para el grupo que sí utiliza la banca por internet. Para el grupo que no utiliza la banca electrónica se calculó un tamaño de la muestra representativo de un 95% de confianza con ± 6.2 % de error de muestreo. El procedimiento fue de tipo no probabilístico.

La variable donde los empleados no conocen a los clientes fue la más baja. Es importante destacar, que en el mundo virtual, aunque el consumidor no tiene una relación directa con la entidad en cuanto al conocimiento, las herramientas electrónicas ofrecen mayor percepción 2.91 (online) y 2.73 (offline). Y la variable más alta, se encuentra los clientes que confían en la entidad financiera 3.75 (online) y 3.57 (offline), es decir, la expectativa de confiar la tiene, pero los elementos que atribuyen esa confianza se deteriora en los aspectos más personales con el consumidor. Otra de las variables a considerar es la ansiedad cuando se realizan operaciones, donde se encuentra en un punto intermedio entre las anteriores 3.58 (online) y 3.38 (offline).

Se confirma que los usuarios que utilizan la banca por internet tienen mayor percepción de la confianza respecto a los que no la utilizan. Con esta afirmación los bancos encontrarán mayor enfoque en las estrategias de la percepción de la confianza en los usuarios que cuentan con la utilización de la banca por internet.

El análisis ANOVA con todas sus pruebas, se demostró que la ansiedad de realizar operaciones y la confianza en el funcionamiento correcto son las variables que muestran diferencias significativas y válidas entre las medias/muestras de los grupos, por lo tanto, se llega a la conclusión de rechazar la H_0 y se aceptar H_1 , donde los consumidores que utilizan la banca por internet tienen mayores índices de percepción de la confianza que los que no la utilizan. Finalmente, los resultados ofrecen un conocimiento más cercano del nivel de percepción en relación a la confianza que tienen en los bancos comerciales en la zona metropolitana de Puebla.

Recomendaciones

Con los datos queda en evidencia que sector bancario deba emplear estrategias de mercadotecnia relacional enfocadas a mejorar la percepción del consumidor tradicional en el punto de venta. Se recomienda contar con mejores plataformas para mejorar la confianza del consumidor, empero, con estrategias de mercadotecnia basadas en investigaciones actualizadas sobre la satisfacción del consumidor analizando los beneficios para las partes interesadas. Por otro lado, también sería importante considerar el impulso que cada vez más consumidores utilicen la banca por internet, con el beneficio que se cuenta con mayor percepción de la confianza online que offline.

Bibliografía

- Asociación Mexicana de Internet (2013), “Banca Electrónica 2013”, recuperado el 20 de junio de 2015 en: https://www.amipci.org.mx/estudios/banca_por_internet/Banca_Electronica_2013_VP.pdf
- Bahnson, S. K. (2012), “Relinquishing the moment of truth: a model of firm and customer-led service recovery”, *AMA Summer Educators’ Conference Proceedings*, 23474-475.
- Bigné, E.; Currás-Pérez, R. & Sánchez-García, I. (2010), “Consecuencias de la insatisfacción del consumidor: Un estudio en servicios hoteleros y de restauración”, *Universia Business Review*, (28), 78-100.
- BMI Research (2016), *Mexico Commercial Banking Report*, (2), 1-75.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2015), “Información de sucursales, TDC, cajeros y otras variables”, recuperado el 20 de junio de 2015 en: <http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bml/Paginas/infoper.aspx>
- Darke, P.; Ashworth, L. & Main, K. (2010), “Great expectations and broken promises: misleading claims, product failure, expectancy disconfirmation and consumer distrust”, *Journal of The Academy of Marketing Science*, 38 (3), 347-362. doi:10.1007/s11747-009-0168-7.
- Gutiérrez, S. M., & Izquierdo, C. C. (2010), “Los determinantes de la confianza del comprador online. Comparación con el caso de subasta”, *Cuadernos de Gestión*, 1043-61. doi:10.5295/cdg.100187ss.
- Hair, J., Anderson; R., Tatham, R. y Black, W. (1999), *Análisis Multivariante*, 5a. ed., Madrid: Prentice Hall International, Inc.
- Isabel Pascual del Riquelme, M.; Román-Nicolás, S. & Rodríguez-Herrera, R. (2011), “Desconfianza hacia la venta tradicional y electrónica: Un estudio sobre el perfil del consumidor desconfiado”, *Universia Business Review*, (31), 132-154.

- Kang, J., & Hustvedt, G. (2014), "Building Trust Between Consumers and Corporations: The Role of Consumer Perceptions of Transparency and Social Responsibility", *Journal of Business Ethics*, 125 (2), 253-265.
- La Jornada (2015), "Acumulan cuatro bancos 80% de quejas en Condusef", recuperado el 20 de junio de 2015 en: <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2015/01/25/acumulan-banamex-bbva-bancomer-santander-y-banorte-80-de-quejas-en-condusef-930.html>
- León, J., & Alvarado, C. (2015), "México: estabilidad de precios y limitaciones del canal de crédito bancario", *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 46 (181), 75-99.
- Mannsberger, J. & McBride, B. (2007), "The privatization of the Mexican banking sector in the 1990s: from debacle to disappointment", *International Journal of Emerging Markets*, 2 (4), 320-334.
- Marketline (2015), Banks Industry Profile: Mexico, 1-37.
- Moraga, E. T. & Blanco, C. F. (2007), "Construcción de la confianza del consumidor hacia la banca en Internet: un análisis de los factores de la imagen corporativa", *Estudios de Administración*, 14 (1), 23-45.
- Morales Gutiérrez, F. J.; García Muñoz, G. & Ángeles Uribe, E. (2013), "Sistema financiero y actividad económica en México: negocio y divergencia del sector bancario", *Análisis Económico*, 28 (67), 171-198.
- Pérez Villarreal, H. H.; Lagunes Pérez, M. A.; Vázquez Herrera, S. E. & Barahona Torres, J. H. (2015), "Las percepciones de la satisfacción del cliente en las entidades financieras: evidencia de Puebla, México", *Revista Internacional Administración & Finanzas (RIAF)*, 8 (6), 29-38.
- Pérez Villarreal, H. H.; Martínez Ruiz, M. P. & Lagunes Pérez (2014), "El impacto de la satisfacción en la confianza del consumidor en establecimientos de autoservicios", *Revista Mercados y Negocios*, 15 (2), 91-110.
- Perin, M. G.; Sampaio, C. H. & Brei, V. A. (2007), "Loyalty's Antecedents: A Cross-Sector Study", *Latin American Business Review*, 8 (1), 83-102. doi:10.1300/J140v08n01_04.
- Roberto, J. and Santillán-Salgado (2005), Concentration and internationalization of the mexican banking sector. In Harvey Arbelaez and Reid William Click (ed.) *Latin American Financial Markets: Developments in Financial Innovations (International Finance Review, Volume 5)* Emerald Group Publishing Limited, 191-230.
- Secretaría de Desarrollo Social, Consejo Nacional de Población e Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2010), *Delimitación de Zonas Metropolitanas de México 2010*, recuperado el 21 de octubre 2014 en: <http://www.inegi.org.mx/Sistemas/multiarchivos/doc/702825003884/DZM20101.pdf>
- Sirdeshmukh, D.; Singh, J. & Sabol, B. (2002), "Consumer Trust, Value, and Loyalty in Relational Exchanges", *Journal of Marketing*, 66 (1), 15-37.

CAPÍTULO 9

LAS PRÁCTICAS DE FINANZAS PERSONALES IDENTIFICADAS EN LA POBLACIÓN DE SAN LUIS POTOSÍ. ESTUDIO EXPLORATORIO

Gloria Eneida Becerra Quintero¹
Martha Luisa Puente Esparza²
Elfego Ramírez Flores³

Resumen

Sistema financiero, finanzas corporativas, internacionales parecen conceptos complejos, abordados desde una base científica y económica, a nivel macroeconómico o internacional, sólo por expertos en finanzas; sin embargo, los servicios financieros son actividades cotidianas, realizadas por inversionistas, empresarios, jefes de familia y, en general, por las personas que demandan estos servicios y por la generalización de uso de medios tecnológicos que permiten acceder a ellos.

Las prácticas financieras son operaciones tan sencillas como hacer un depósito, disponer de fondos por medio de tarjetas de débito, pagos de nóminas, cambiar un cheque, comprar divisas, solicitar un préstamo personal, utilizar los cajeros automáticos, pagar servicios, compras con tarjetas de crédito; hasta operaciones de mayor complejidad en bolsa de valores.

Esta investigación es un estudio exploratorio, descriptivo y correlacional para identificar las prácticas financieras y el conocimiento de finanzas de las personas que utilizan los servicios en instituciones

¹ Doctorado y maestría en administración. Profesora investigadora de TC en la FCA-UASLP.

² Doctorado en administración. Maestría en fiscal. Profesora investigadora de TC en la FCA-UASLP.

³ Maestría en administración. Profesor investigador de TC en la FCA-UASLP.

reguladas por el Sistema Financiero Mexicano (SFM), así como en sectores financieros informales. Identificar cuáles son los servicios más utilizados para ahorrar, invertir y financiar sus actividades y asociarlas con las variables demográficas.

Se diseñó y aplicó un instrumento, con una muestra representativa de la población, se identificó la información y conocimiento que en general tiene la población, así como analizar los factores demográficos y socio económicos que pudieran incidir en la selección de los servicios financieros.

Palabras clave: finanzas, sistema financiero, fuentes de financiamientos, inversiones.

Abstract

Financial system, corporate finance, international, seem complex concepts that are addressed from a scientific and economic basis, at the macroeconomic or international level only by experts in finance; however, financial services are everyday activities by investors, entrepreneurs, householders and generally by people who demand these services and the widespread use of technological means for accessing them.

Financial practices are operations as simple as making a deposit, having available funds through debit cards, payroll payments, cash a check, buy currency, applying for a personal loan, using ATMs, pay services, card purchases credit; to more complex operations exchange.

This research is an exploratory, descriptive and correlational study to identify the financial practices and knowledge of finance people using services institutions regulated by the Mexican financial system and informal financial sectors. Identify most used services for saving, investing and financing activities and associate them with services are demographic variables.

An instrument was designed and applied, with a representative sample of the population, the information and knowledge the population has in general was identified, there were also analyzed the demographic and socioeconomic factors that could affect the selection of the financial services .

Keywords: *finance, financial system, sources of financing, investment.*

Introducción

Es creciente el grado de concienciación mundial sobre la necesidad de promover cambios positivos en el comportamiento económico y en los niveles

de educación financiera de los individuos y en los hogares (García, Grifoni, López, Mejía y OCDE, 2013), también se indica la necesidad por parte de los responsables de las políticas públicas de abordar las deficiencias en los niveles de educación y en particular para el objetivo de este trabajo, la educación financiera mediante programas e iniciativas.

Ellos definen a la educación financiera como: el proceso por el cual los consumidores/inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos, y, a través de la información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico.

Sistema financiero, finanzas corporativas, internacionales parecen conceptos complejos, que son abordados sólo por expertos en finanzas en el ámbito macroeconómico; sin embargo, los servicios financieros son ahora actividades cotidianas, realizadas por inversionistas, empresarios, jefes de familia y, en general, por las personas que demandan estos servicios, al incrementar la publicidad de los bancos vía medios electrónicos, televisivos, impresos y telefónicos, ofertando sus diferentes servicios, como el otorgamiento de tarjetas de crédito con el mínimo de requisitos.

Las prácticas financieras son operaciones tan sencillas como hacer un depósito, disponer de fondos por medio de tarjetas de débito, pagos de nóminas, cambiar un cheque, comprar divisas, solicitar un préstamo personal, utilizar los cajeros automáticos, pagar servicios, compras con tarjetas de crédito, hasta operaciones de mayor complejidad en la bolsa de valores.

Esta investigación es un estudio exploratorio, descriptivo y correlacional para identificar las prácticas financieras y el conocimiento de finanzas de las personas que utilizan los servicios en instituciones reguladas por el SFM, así como en sectores financieros informales. Identificar cuáles son los servicios más utilizados para ahorrar, invertir y financiar sus actividades y asociarlas con las variables demográficas.

Se diseñó y aplicó un instrumento con una muestra que permitió realizar una prueba piloto, se identificó la información y conocimiento que en general tiene la población, así como analizar los factores demográficos y socioeconómicos que pudieran incidir acerca de los servicios financieros.

Planteamiento del problema

Según Higuera y Serrano (2014), la educación financiera involucra a todo individuo que tenga contacto con dinero, entendido como la formación del

mismo en el área de finanzas, ellos definen a la *cultura financiera* como el conjunto de ideas, percepciones, actitudes, costumbres y reglas que se comparten en una sociedad frente al mundo del dinero y de las instituciones que en él intervienen.

La situación o problemática se genera por el alto porcentaje de personas que están endeudadas por el uso de herramientas financieras, y las cifras que se manejan a nivel nacional sobre endeudamiento, según la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuario de los Servicios Financieros (Condusef). Esto genera la inquietud porque la población que acude a las instituciones financieras y a las fuentes informales, lo hace con un mayor conocimiento de las consecuencias que pueden generar esas decisiones mal planeadas, quizá de alto riesgo y costo que le puede llevar a la insolvencia.

Objetivos

Identificar las prácticas financieras y el conocimiento de finanzas de las personas que utilizan los servicios en instituciones reguladas por el SFM, así como en sectores financieros informales.

Identificar cuáles son los servicios más utilizados para ahorrar, invertir y financiar sus actividades y asociarlas con las variables demográficas.

Identificar la información demográfica y socioeconómica que pudieran incidir en la utilización de los servicios financieros.

Preguntas de investigación

- ¿Cuáles son las prácticas financieras formales e informales de las personas que utilizan los servicios financieros de las instituciones reguladas por el SFM y de fuentes informales?
- ¿Pueden incidir las variables demográficas y socioeconómicas en la utilización de los servicios financieros?

Justificación

El conocimiento del alto porcentaje de deudores a las instituciones financieras por el uso de la tarjeta de crédito, entre otros instrumentos de préstamo.

El cambio tan radical de las instituciones al ofrecer instrumentos de crédito con el mínimo de requisitos y la aceptación de la población de estas formas de crédito genera incertidumbre por el riesgo que se toma en el uso de estas formas de financiamiento. Aunado al conocimiento que los usuarios deberían tener sobre la información necesaria para evaluar las opciones financieras en medios formales e informales, sobre todo el costo que ello representará.

Marco teórico

Datos estadísticos

La deuda promedio de los hogares mexicanos con la banca comercial, según De la Rosa (2013), se ubica en 1.07 billones de pesos en el primer semestre de ese año, de acuerdo con el Banco de México (Banxico). El 57.8% de la deuda corresponde al consumo y 42.2% es por financiamiento a la vivienda.

Ascencio, del Grupo Financiero Actinver, citado por De la Rosa (2013), coincide en el cuidado que debe tenerse en los niveles de morosidad, dado que el alto porcentaje de créditos a los hogares son para el consumo, sobre todo a tarjetas de crédito, donde las tasas y los costos siguen siendo altos.

Según cifras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) señalan que de cada tres pesos que la banca presta a los hogares, uno se destina al endeudamiento con tarjeta de crédito. Uno de cada cuatro pesos corresponde al crédito de nómina, 23% para préstamos personales, 14% para la adquisición de automóviles y el resto para otros rubros. También indica que el índice de morosidad de este sector se mantiene estable en 5% en el primer semestre de 2013, nivel cercano al de 2012 del 4.92%

Ahorro

Según Santa Rita (2013), el hábito del ahorro es ajeno a 66% de los mexicanos, siendo el mecanismo más popular las cuentas bancarias y el “colchón” la siguiente opción. Siete de cada 20 personas que ahorran usan el dinero para afrontar emergencias y sólo 7.2% lo hace pensando en su vejez, según datos de la encuesta nacional sobre “Conocimiento y percepción del sistema de ahorro para el retiro”.

El 49% indicó que no ahorra porque no les alcanza, 28.2% indicó que tiene otros gastos y 18.6% expresó carecer del hábito del ahorro.

La autora establece que 51.3% de las personas no han pensado de qué va a vivir en su vejez, según la encuesta de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar), 33% mencionó su pensión como forma de mantenerse y sólo 3.8% ahorra pensando en su vejez.

Con datos de la Condusef, Cardoso (2011) publicó que hasta marzo de 2011, la deuda contratada con garantía en salarios sumaba 34.5 mil millones a una tasa promedio de 31.8%, la cual representa 28.2% de 122 mil millones en créditos personales vigentes.

La Condusef estableció que lo anterior sucede por la incapacidad de acceder a un crédito tradicional de cerca de 4.1 millones de trabajadores que se ven orillados a comprometer sus ingresos de nómina para obtener

financiamiento que les permitan pagar otros adeudos a menor plazo o de mayor costo.

Sistema Financiero Mexicano

El SMF desempeña un papel central en el funcionamiento y desarrollo de la economía. Está integrado, principalmente, por diferentes intermediarios y mercados financieros, a través de los cuales una variedad de instrumentos movilizan el ahorro hacia sus usos más productivos. Los bancos son, quizá, los intermediarios financieros más conocidos, puesto que ofrecen directamente sus servicios al público y forman parte medular del sistema de pago.

El crédito en México

Una de las principales actividades de los bancos es proporcionar créditos a sus clientes, principalmente personas y empresas. Los créditos también se conocen como “préstamos” o “financiamientos” en el lenguaje bancario.

Las personas (deudores) pueden utilizar el dinero obtenido a través de los créditos, según sus necesidades, ya sea para la adquisición de bienes de consumo o para invertirlo. Los bancos ofrecen distintos tipos de crédito para ajustarse a esas necesidades a través de tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero y créditos automotrices.

El deudor puede pagar el crédito a plazos previamente establecidos, o bien puede hacer un solo pago al final del periodo por el total del crédito, adicionando el interés que se haya pactado entre el deudor y el acreedor.

Por lo general, una vez que se utiliza el crédito no se puede volver a disponer del dinero aunque el deudor ya lo haya pagado. La excepción a esta regla son los créditos revolventes o renovables, como los que se otorgan mediante tarjetas de crédito, en los que el tarjetahabiente puede volver a hacer uso de la parte de la línea de crédito utilizada una vez que la haya liquidado. En algunos casos los bancos piden a los deudores que otorguen garantías por el dinero que están recibiendo en préstamo. Estas garantías pueden constituirse a través de hipotecas, prendas o fideicomisos.

Si un deudor no paga el dinero que se le prestó en el plazo establecido vulnera la confianza que el banco le otorgó y posiblemente éste dejará de prestarle dinero. Hay empresas cuyo propósito es llevar un historial del pago de los créditos, a través del cual se sabe qué personas han cumplido con sus obligaciones de pagar y quiénes han dejado de hacerlo. A estas empresas se les denomina Buró de crédito.

Los bancos deben ser muy cuidadosos al momento de otorgar créditos, porque al hacerlo utilizan el dinero que las personas han depositado en sus cuentas bancarias. Por ello, deben realizar un buen análisis de la calidad crediticia de los deudores utilizando los datos de los historiales de crédito de las personas, proporcionados por los Buró de crédito.

Recomendaciones al contratar un crédito

- Entender que quien firma un contrato de crédito asume, en ese instante, obligaciones de pago. Leer y entender antes de firmarlo. Preguntar si no entiende el significado de algún término legal o financiero.
- Firmar cada hoja del contrato para así evitar que las puedan cambiar, una vez firmado el contrato exigir una copia de éste.
- Evaluar el plazo del crédito más adecuado. Un crédito a corto plazo normalmente implica pagos más elevados y uno a largo plazo implica pagos más pequeños pero por un tiempo mayor.
- Comparar entre las diversas opciones de crédito que ofrece un banco y también comparar los créditos que ofrecen distintos bancos, para verificar cuál de ellos ofrece los términos más baratos y más convenientes para las necesidades de cada persona.
- Verificar cuidadosamente la tasa de interés que se va a contratar, así como las comisiones que se tengan que pagar. En particular, comparar el Costo Anual Total (CAT) que deben proporcionar las distintas instituciones que otorgan créditos.
- Verificar las fechas límite de pago para no incurrir en falta de pago o mora.
- Revisar los estados de cuenta para verificar que se hayan contabilizado en forma correcta todos los pagos y que no se está realizando algún cargo que no corresponda. En caso de notar alguna anomalía, reportarla de inmediato a la institución que otorgó el crédito. Conservar todos los comprobantes de pago del crédito.

Tasa de interés

Conocida también como costo del dinero; es lo que se paga al pedir prestado, y es lo que se cobra al prestar dinero. Para una persona que pide prestado dinero a un banco, la tasa de interés será el costo principal de ese préstamo.

La tasa de interés se expresa como porcentaje en un periodo determinado. Si el banco ofrece una tasa de 10% anual por otorgar dinero en préstamo, querrá decir que la persona que recibió ese préstamo deberá pagar la suma de dinero que el banco le prestó más el equivalente a 10% del dinero prestado por cada año transcurrido del préstamo. Ejemplos con diversos periodos de préstamo se presentan en la siguiente tabla:

TABLA 1. EJEMPLOS DEL PAGO DE INTERESES POR PERIODOS DETERMINADOS A CRÉDITOS OTORGADOS

EJEMPLO 1					
Importe del crédito	Periodo del préstamo	Tasa de interés	Monto de los intereses	Total a pagar al término del periodo pactado	
\$1,000.00	Un año	10% anual	\$100.00	\$1,100.00	
EJEMPLO 2					
Importe del crédito	Periodo del préstamo	Tasa de interés	Monto de los intereses	Total a pagar al término del primer año	Total a pagar al término del segundo año
\$1,000.00	Dos años	10% anual	\$200.00	\$100.00 (intereses)	\$1,100.00
\$1,200.00					\$1,200.00
EJEMPLO 3					
Importe del crédito	Periodo del préstamo	Tasa de interés	Monto de los intereses	Total a pagar al término del periodo pactado	
\$1,000.00	Un año	10% mensual	\$100.00 mensuales	\$2,200.00	
EJEMPLO 4					
Importe del crédito	Periodo del préstamo	Tasa de interés	Monto de los intereses	Total a pagar al término del periodo pactado	
\$1,000.00	Un año	2% semanal	\$20.00 semanales	\$2,040.00	

Fuente: Diseño propio con datos del SFN (2014).

Adicionalmente, puede haber préstamos en los que la tasa de interés no pagada puede irse capitalizando; es decir, los intereses no pagados pueden pasar a formar parte del capital. Cuando los intereses se capitalizan, el saldo deudor crece geométricamente con el paso del tiempo si el deudor no los liquida por completo antes de que concluya el plazo para hacerlo.

Un préstamo puede tener distintos tipos de tasas de interés. Por ejemplo, el préstamo tiene la tasa de interés ordinaria, la cual es la que se cobra por el solo hecho de que se está prestando dinero. El crédito puede también tener una tasa de interés moratoria, que es la tasa de interés que el banco cobra en caso de que no se pague una mensualidad o el crédito a tiempo.

Puede darse el caso de que los intereses se cobren por anticipado; es decir, que se cobren al inicio de cada periodo de pago y no al final del plazo. En México, la regulación prohíbe el cobro de intereses por anticipado, ya que la ley establece que sólo se puede cobrar intereses por periodos de tiempo que ya hayan transcurrido.

Ventajas y desventajas entre tasas fijas y variables

La principal ventaja de la tasa de interés fija es conocerla de antemano y tener la certeza de que se mantendrá constante a lo largo de la vida del crédito, por lo que lo más probable es que los pagos también sean por una cantidad fija; es decir, los pagos no se incrementarán durante el plazo del crédito.

Por el otro lado, una tasa de interés variable puede estar sujeta a que si las tasas de interés en el mercado suben, también suba la tasa de interés del crédito, por lo que lo más probable es que los pagos mensuales o periódicos también suban, si las tasas de interés en el mercado bajan, a tasa de interés del crédito también lo hará, por lo que los pagos mensuales o periódicos podrían bajar.

Monto del crédito

El monto se refiere a la cantidad de dinero a prestar. Tener en cuenta que la cantidad a pagar es mayor que el monto del crédito, principalmente por el pago de los intereses. En las tarjetas de crédito, el monto se denomina línea de crédito, es decir, el monto máximo de dinero que el banco está dispuesto a prestar al tarjetahabiente a través del uso de la tarjeta.

Servicios financieros:

- Servicios de depósito y ahorro.
- Cuenta bancaria.

- Cuenta de ahorro, de inversión o a plazo.
- Pagaré bancario.
- Certificado de depósito.
- Cuenta de nómina.
- Cuenta de cheques.

Recomendaciones al contratar un crédito, conceptos que hay que tomar en cuenta:

- Tasa de interés.
- Ventajas y desventajas entre tasas de interés fijas y variables.
- Monto del crédito.
- Denominación del crédito.
- Comisiones.
- Vencimiento anticipado.
- Pagos anticipados.
- Diferencias entre crédito revolvente y a plazo.
- Tarjetas de crédito.

Las tarjetas se expiden al amparo de un contrato celebrado entre el titular de la tarjeta, llamado tarjetahabiente, y la institución emisora de la tarjeta. La institución emisora de la tarjeta otorga una línea de crédito por un monto determinado que se conoce como límite de crédito.

Al final de cada periodo de pago, el tarjetahabiente cumplido tiene tres opciones:

1. Pagar el mínimo establecido en el estado de cuenta de la tarjeta.
2. Pagar una cantidad superior a dicho mínimo, pero inferior al total de su deuda.
3. Pagar el total de su deuda.

En caso de que pague el total de la deuda antes o en la fecha límite de pago, el tarjetahabiente no pagará interés alguno por el uso de la tarjeta.

Esta situación no ocurre en los dos primeros casos, ya que el cliente debe pagar intereses por el monto del crédito utilizado no pagado; sin embargo, generalmente son más caros debido en parte a que los tarjetahabientes no cuentan con garantías que respalden los créditos otorgados.

Crédito automotriz. Son préstamos a través de los cuales los bancos entregan a los clientes una cantidad de dinero para la adquisición de automóviles. Este es un tipo de crédito prendario. Por lo general, el bien que se deja en prenda es el automóvil que se adquiere con el crédito. El deudor está obligado a adquirir el vehículo con el crédito a devolver la cantidad (principal) que se

le prestó, así como a pagar los intereses que se hayan pactado. En algunas ocasiones, los bancos otorgan estos préstamos directamente a las empresas distribuidoras de automóviles para que éstas sean las que otorguen a su vez el crédito a los clientes para la compra de los vehículos.

Crédito de nómina. Los créditos de nómina son créditos que el banco otorga a los trabajadores cuyo salario es abonado por su empleador a una cuenta de nómina en el mismo banco a nombre del trabajador. El banco ofrece estos créditos ante la certeza de que el trabajador va a tener el dinero suficiente para pagar el crédito, ya que recibe periódicamente el salario del trabajador para ser abonado a la cuenta de este último. Cada vez que es necesario hacer un pago el mismo banco hace el cargo respectivo a la cuenta del trabajador, sin la necesidad de que el trabajador acuda a la ventanilla del banco a realizarlo.

Costo Total Anual (CAT)

El CAT es una medida estandarizada del costo de financiamiento, expresado en términos porcentuales anuales que, para fines informativos y de comparación, incorpora la totalidad de los costos y gastos inherentes a los créditos que otorgan las instituciones. Tanto los servicios de crédito como los de ahorro o inversión requieren un instrumento que permita la realización de comparaciones entre servicios de diferente proveedores.

El CAT resume en un número los componentes previsibles del costo de un crédito. Este indicador facilita las comparaciones del costo del servicio ofrecido por distintos bancos. Con dicha información los clientes pueden escoger el servicio que más les convenga.

El CAT se expresa como porcentaje anual y todos los oferentes de crédito, incluso los que no son bancos, deben proporcionarlo al consumidor. De este modo, el CAT es un estándar que permite la realización de comparaciones.

Cuando una persona está buscando algún tipo de crédito, se encuentra con múltiples productos y varios oferentes. El elemento de comparación más común es la tasa de interés.

El problema es que la tasa de interés muchas veces no refleja todos los costos que el crédito implica; por ejemplo, las comisiones por apertura o administración del crédito no están incluidas en dicha tasa. Adicionalmente, las tasas de interés no siempre son comparables entre sí porque algunas se expresan en términos mensuales, anuales, e incluso en otras periodicidades. El CAT resuelve estos problemas y permite la realización de comparaciones inmediatas, pues los costos principales se incluyen de manera homogénea, como se puede ver en la tabla siguiente:

TABLA 2. DIFERENCIA DE LA TASA DE INTERÉS PROMEDIO Y EL CAT

Institución	Nombre del producto	Tipo de tarjeta	Anualidad	Anualidad, tarjeta adicional	Gastos de cobranza	Falta de pago	Reposición	Ingresos mínimos comprobables	Tasas de interés promedio	CAT sin IVA
Bancomer	Tarjeta de crédito Visa Infinite	Platino	\$4,905.00	NA	\$0.00	NA	\$0.00	Inversión mínima de \$1'000,000.00	8.04%	18.3%
Bancomer	Bancomer Platinum	Platino	\$2,025.00	NA	\$348.00	NA	\$151.00	\$50,000.00	18.75%	24.6%

Fuente: Elaborado por la Condusef con información del Banxico y páginas electrónicas de las instituciones financieras (noviembre, 2014).

Se recomienda comparar por el mismo tipo de tarjeta.

Tasa de interés promedio ponderada y CAT calculados a agosto de 2014.

NA: Indica que la institución no lo considera para cobro de comisión o no ofrece el servicio.

ND: No disponible.

Las comisiones no incluyen el impuesto al valor agregado (IVA). Gastos de cobranza se cobran sobre el saldo deudor cuando se presenta en porcentaje.

Finanzas personales

Fuentes informales de financiamiento

Roccanello (2013) considera que si bien las fuentes formales de financiamiento están reguladas por el gobierno, en contraposición a las informales que prestan servicios de préstamo y ahorro, como: amigos, familiares, tandas, agiotistas y casas de empeño. Hace mención a la escasa información relativa al tamaño de este mercado, el cual pudiera variar entre un tercio y tres cuartas partes del total de transacciones que se realizan en el mercado, según Agénor, Montiel y Haque, citados por el autor.

En su investigación analiza las diferentes fuentes informales y concluye que si bien los intermediarios buscan su beneficio, es también cierto que gran parte de los clientes no tienen el conocimiento de cómo se maneja un crédito o carecen de una ordenada administración de sus finanzas, acompañada de una sobreestimación de la capacidad de pago de las deudas, lo cual puede conducir a problemas más perjudiciales, indica que las soluciones a corto plazo, en el largo plazo su bienestar se reduce de forma considerable y termina por perjudicarlo.

Metodología

El trabajo es una investigación descriptiva, es concluyente porque tiene como objetivo describir el perfil de la población que utiliza servicios financieros (perfil sociodemográfico) y describir las principales prácticas financieras, así como la conducta del usuario en cuanto al hábito del ahorro, presupuesto, pago y experiencia como usuario de servicios financieros formales e informales, es causal porque permite entender qué variables son la causa (variables independientes) y cuáles son el efecto (variables dependientes de un fenómeno):

- *Variables independientes.* Perfil socioeconómico (demográficas).
- *Variables dependientes.* Servicios financieros formales e informales.
- *Fenómeno.* Prácticas financieras personales.

Si las características o variables socioeconómicas influyen en sus prácticas financieras: sexo, edad, educación, ingresos, datos laborales, con la utilización de tarjetas de crédito, hacer presupuestos, hábitos de ahorro, tipos de préstamos, comportamiento crediticio, evaluación de los instrumentos y servicios financieros, es investigación transversal, lo que implica obtener una sola vez la información de una muestra.

Resultados y conclusiones

Resultados

Los resultados se sustentan en un análisis estadístico de tipo descriptivo y correlacional de los datos demográficos que caracterizan el nivel socioeconómico del usuario de servicios financieros y las relaciones de este perfil en sus decisiones de sus prácticas financieras.

Resultados descriptivos

De los resultados se puede observar que la mayoría de los usuarios con porcentaje de 62% utilizan tarjeta de crédito, siendo el medio de financiamiento más utilizado.

En cuanto a que si los encuestados tienen por costumbre elaborar un presupuesto de gastos encontramos que no hay una diferencia significativa entre los que acostumar presupuestar contra los que no los hacen en 50%.

En cuanto a los usuarios que tienen el hábito del ahorro, la diferencia es bastante representativa, ya que 57% de los encuestados aseguran que disponen de una cantidad de sus ingresos para destinarlos al ahorro.

El mayor porcentaje de los usuarios que utilizan la tarjeta de crédito como medio de financiamiento es de 21%, seguido de las líneas de crédito bancario con 16%; es interesante notar que 26% de los encuestados recurrió al sector informal con financiamiento consistente en tandas, casas de empeño, y un mínimo de 7% de la población utiliza financiamiento de sindicatos.

Analizamos el comportamiento crediticio del usuario de financiamiento con diferentes instituciones o fuentes y los resultados muestran que 80% acostumbra pagar puntualmente sus deudas, aun cuando 20% lo hace frecuentemente; es el caso del financiamiento a través de tarjetas de crédito para realizar sus compras, donde 85% liquida el importe requerido para no generar intereses, congruente con el porcentaje anterior y 5% sólo realiza el pago mínimo.

En el análisis también se consideró importante explorar acerca del conocimiento del costo financiero que representa no pagar en tiempo el saldo del financiamiento derivado del uso de tarjeta de crédito, siendo que los resultados mostraron que 33% no conoce el costo financiero por incumplimiento.

Cuando un usuario solicita un financiamiento, el factor que más influye en su decisión es la tasa de interés nominal, con 52% de los

encuestados, 35% señaló que son los cargos financieros (apertura de crédito, disposición de efectivo, moratorios, etcétera), siendo el factor menos importante con 20% la cantidad a abonar sobre el préstamo solicitado.

Análisis correlacional

Consideramos importante analizar que las prácticas financieras pueden estar asociadas con algunos factores demográficos relevantes. Los siguientes resultados indican la correlación entre diferentes prácticas financieras y alguna característica del perfil demográfico de los usuarios, haciendo notar que los resultados son de tipo exploratorio a nivel de prueba piloto; sin embargo, es interesante la asociación que hay entre el género y el uso de la tarjeta de crédito, señalando que de 100% de los hombres, 67% la utiliza, mientras que del 100% de las mujeres, sólo 59% la utiliza.

Por otro lado, 89% de los hombres tienen el hábito del ahorro y 71% de las mujeres lo tiene; sin embargo, el nivel de significancia, de acuerdo con la Chi-cuadrada calculada es de .29; lo que indica que es necesario aumentar el tamaño de la muestra para que los resultados sean representativos.

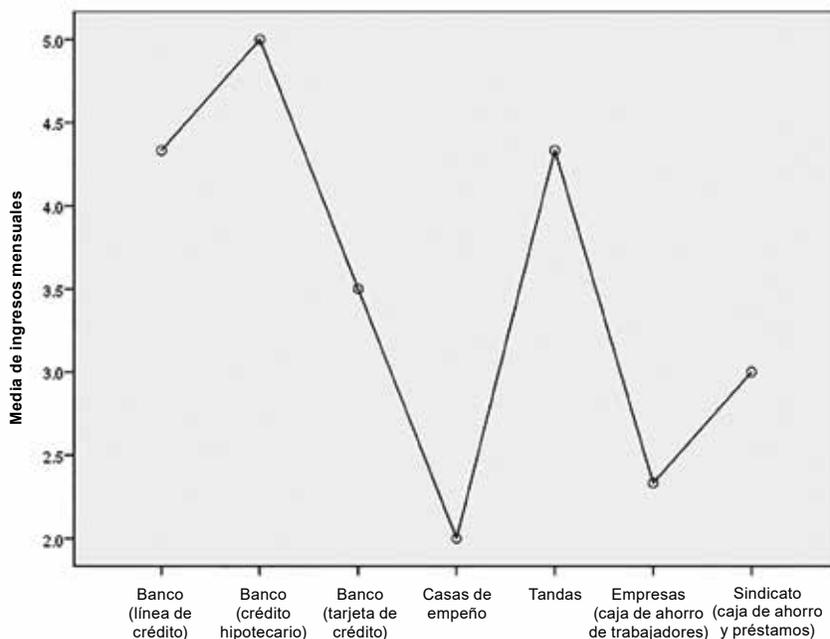
Respecto a pagar puntualmente las deudas, las mujeres señalan que siempre lo hacen con 81% y los hombres en 78%, vale la pena destacar que el resultado de la Chi-cuadrada es de .83.

Tratamos de analizar la influencia del nivel socio económico medido por el ingreso, el puesto de trabajo y el nivel de estudios con el tipo de financiamiento solicitado, suponiendo que a mayor nivel socioeconómico se espera que los usuarios acudan al sistema formal en busca de financiamiento.

El análisis de varianza ANOVA confirma parcialmente que los usuarios de financiamiento provienen del sector informal (casas de empeño, cajas de ahorro de trabajadores) y corresponden a los menores niveles de ingreso; en cambio, el uso de financiamiento formal como créditos bancarios a corto plazo e hipotecarios corresponden a los niveles de mayor ingreso, como se puede observar en la gráfica 1 de la siguiente página.

Correlacionado el nivel de puesto de trabajo con el tipo de préstamo solicitado, los usuarios que se desempeñan a nivel ejecutivo y de supervisión utilizan preferentemente, en 67%, financiamientos bancarios; mientras que los que se desempeñan en el nivel de empleados, en 50% recurren a las tandas y a las cajas de ahorro de trabajadores.

GRÁFICA 1.
ANÁLISIS DE VARIANZA ANOVA.
NIVELES DE INGRESO CON TIPO DE FINANCIAMIENTO

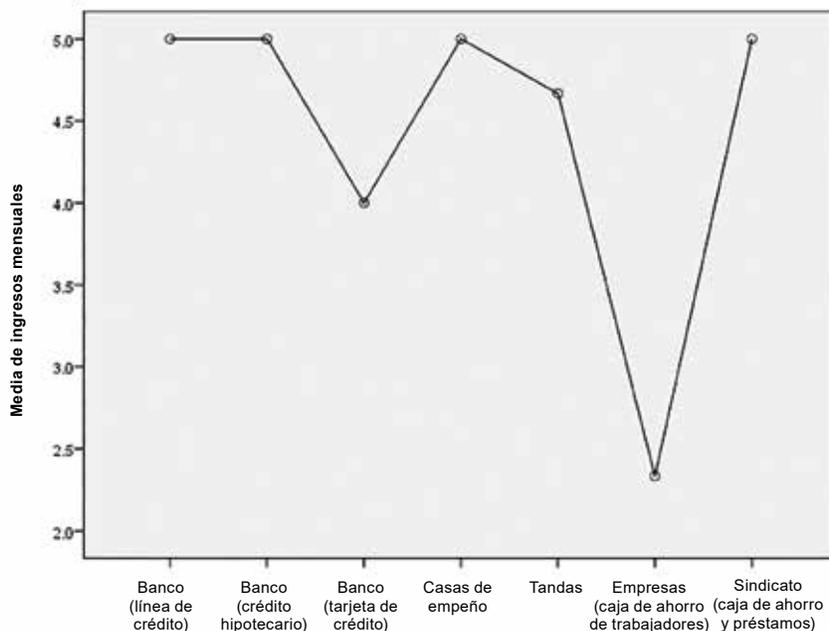


¿Cuál es el último tipo de préstamo que usted solicitó?

Fuente: Elaboración propia.

Otro de los factores que influyen en el perfil socioeconómico es el nivel de estudio de los usuarios que se asoció con el tipo de préstamo solicitado y que mediante un análisis de varianza ANOVA aplicado a esta relación, indica nuevamente que los solicitantes de financiamiento en el sector formal, principalmente financiamientos bancarios, corresponden a los mayores niveles educativos, mientras que los usuarios de cajas de ahorro y tandas corresponden a un nivel educativo medio de 2.33 que se identifican con los niveles básicos de primaria y secundaria (véase gráfica 2).

GRÁFICA 2. VARIANZA ANOVA.
NIVEL DE ESTUDIOS Y TIPO DE FINANCIAMIENTO



¿Cuál es el último tipo de préstamo que usted solicitó?

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

No perder de vista que los resultados no son concluyentes al ser un estudio exploratorio a nivel de prueba piloto para probar el instrumento; sin embargo, *a priori* podemos concluir lo siguiente:

1. El medio de financiamiento más utilizado es la tarjeta de crédito para allegarse de fondos y cubrir las compras de los usuarios.
2. La tasa de interés nominal destacó como el factor que más influye en la decisión del tipo de financiamiento y la institución a la cual se acude, con un porcentaje importante que desconoce los costos financieros agregados a la tasa de interés, que es la integración del CAT (de un financiamiento).

3. Los hombres utilizan mayormente la tarjeta de crédito y tienen mayor porcentaje de costumbre de ahorro.
4. El nivel socio económico definido por ingreso, puesto de trabajo y nivel de estudios es influyente en la discriminación de las prácticas financieras en el sector formal representado por las instituciones del SFM.

Bibliografía

- CNBV (2015), “Estadísticas”, extraído el 15 de julio de 2015 de: <http://www.gob.mx/cnbv#documentos>
- Condusef (2015), “Portal de Condusef”, extraído el 15 julio de 2015 de: <http://www.gob.mx/condusef>
- De la Rosa, G. (2013), “Mexicanos deben 1.07 bdp a los bancos”, CNNExpansión, 29 de agosto de 2013, 6:02.
- García, N.; Grifoni, A.; López, J. y Mejía, D. (2013), La educación financiera en América Latina y El Caribe. Situación actual y perspectivas, OCDE-Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva, núm.12.
- Higuera, R. y Serrano, F. (2014), La importancia de la educación financiera en las inversiones y el crédito. Finanzas en su empresa, p.21, UNAM, División de Investigación: [http:// emprendedoresunam](http://emprendedoresunam), 31 de julio de 2015.
- Malhotra, N. (2008), Investigación de mercados, Pearson-Prentice Hall, 5a. ed., México.
- Raccanello, K. (2013), Un acercamiento a la eficiencia del micro-financiamiento en México (Free download, check URL), Bubok Publishing S.L. Publication, 2013, 2nd. ed., pp. 209-242.
- Ramírez, D. (2013), Cifras de miedo sobre el manejo de las finanzas personales en México, Comunicóloga de la UNAM, con especialidad en periodismo, editora, nota 2013 Octubre.
- SFM (2015), “Estructura del Sistema Financiero Mexicano”, <http://www.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.htm> #CostoAnualTotalCATyGananciaAnualTotalGAT. Julio 2015
- Santa Rosa, I. (2013), “Ahorro, hábito ajeno a 66% de mexicanos”, Notimex y CNNExpansión, agosto de 2013.

CAPÍTULO 10

LA RESISTENCIA FRENTE A LOS IMPUESTOS COMO CATALIZADOR DEL ESTADO DE DERECHO

Miguel Ángel Oropeza Tagle¹
Carlos Eduardo Hernández Núñez²
Virginia Guzmán Díaz de León³

Resumen

Las sociedades responden a toda una variedad de estímulos en un fenómeno constante de transformación y reinención de sí mismas, una de las principales fuerzas que catalizan dicha evolución es la defensa ante los abusos de la autoridad. Por supuesto, tal abuso puede manifestarse en diversas formas, siendo una de las más sensibles para la propia sociedad, el tema de los impuestos, por ser típicamente lesivos para la propia economía de los sujetos, tanto en sentido individual como en sentido social. Así, si hemos de buscar los factores determinantes del cambio social, así como la consolidación del sistema de derechos actuales, uno de los caminos ineludibles será precisamente la respuesta que distintas sociedades han dado frente a las contribuciones que a lo largo del tiempo les han sido impuestas.

Palabras clave: cambio social, abuso de autoridad, impuestos, respuesta social, derechos.

¹ Doctor en contabilidad y auditoría. Coordinador de la Academia de Fiscal. Miembro del Consejo Académico de la Maestría en impuestos. Profesor investigador de la Universidad de Aguascalientes.

² Profesor de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

³ Candidata a doctor en fiscal por la Universidad Autónoma de Durango. Secretaria técnica de la maestría en impuestos. Profesora investigadora de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Abstract

All societies respond to a variety of stimuli at a constant phenomenon of transformation and reinvention of themselves, one of the main forces that catalyze these developments is the defense against abuses of authority. Of course, such abuse can manifest itself in various ways, one of the most sensitive for the society itself, the issue of taxes, being typically harmful to the economy itself the subject both in an individual sense, and in a sense social. So, if we are to find the determinants of social change and consolidation of the rights system existing today, one of the unavoidable ways is precisely the response that different societies have given against contributions over time have been imposed.

Keywords: *social change, abuse of authority, taxation, social response, rights.*

Introducción

La finalidad del presente texto es la de averiguar cómo los impuestos han determinado los cambios en las relaciones que se dan entre individuo y Estado, alterando la noción misma de gobierno y del propio ciudadano, por supuesto, dicho objetivo requiere, de antemano, de la comprensión de una serie de fenómenos y hechos que han determinado tal realidad; por ejemplo, podemos decir que la justificación que por parte de la autoridad se ha dado a los impuestos ha evolucionado de manera extraordinaria desde los primeros asentamientos humanos hasta la consolidación del Estado moderno en nuestros días. Por supuesto, ello implica que los procedimientos y las instituciones encargadas de recolectar tales gravámenes hayan sufrido la misma suerte que su objeto.

Justificación

La reforma fiscal ocurrida en nuestro país en el presente sexenio, así como numerosas disposiciones que han emanado de ésta plantean numerosas preguntas de un alto grado de interés para los estudiosos de diversos campos sociales: Desde la discusión sobre principios, procesos administrativos, cálculos, etcétera, todas ellas de sumo interés por sí mismas; sin embargo, por cuestiones de tiempo y espacio, aquí nos enfocaremos a un tema distinto a los mencionados, y que puede considerarse, acaso, de carácter político, sea, ¿hasta dónde llegan las atribuciones del Estado, así como los derechos del ciudadano unos frente a las otras?, ¿cuáles han sido los estímulos que han determinado en mayor medida esa correlación de poder? Para ello, no obstante,

se precisa primero la revisión histórica de los eventos que han determinado dicha realidad actual.

Metodología

Así pues, hemos de sumergirnos en una breve revisión histórica de los eventos que han determinado de manera contundente la actualidad en que vivimos, esto desde un punto de vista tanto universal como regional. Cabe mencionar que, claramente, encontrar un antecedente análogo a una realidad en el siglo XXI es casi imposible por los propios cambios que las sociedades han experimentado a lo largo de su desarrollo, por lo que de hecho buscaremos antecedentes en disposiciones y fenómenos sociales pasados, buscando la simple similitud o analogía, ello se debe a que, evidentemente, encontrar un antecedente a los principios tributarios, por ejemplo, de las federaciones⁴ antes de finales del siglo XVIII es, simple y sencillamente, imposible. No obstante lo anterior, ciertos principios delimitadores del poder de la autoridad se han aplicado desde la antigüedad, mismos que, en efecto, son antecedentes relativamente claros de numerosas bases legales modernas. Así, sin mayor preámbulo pasemos al desarrollo del cuerpo como tal de este breve trabajo.

La época de los imperios

En una revisión histórica bastante somera, podemos decir que en la antigüedad, y de manera generalizada a todos los pueblos del globo, los impuestos eran una condición establecida por una tribu dominante hacia una tribu dominada,⁵ la primera conquistaba a la segunda por la fuerza llana de las armas o mediante la simple amenaza de guerra, previa exhibición de su poderío militar. El tributo era establecido por el clan vencedor, típicamente en especie (granos, ganado, maderas o incluso hombres y mujeres como

⁴ La primera Federación, en un sentido moderno, se constituyó tras la independencia de las 13 colonias británicas en Norteamérica, literalmente con la firma de la constitución por los representantes de cada una de dichas colonias, como se lee al final de tal documento: Go Washington-President and deputy from Virginia, New Hampshire-John Langdon, Nicholas Gilman, Massachusetts-Nathaniel Gorham, Rufus King, Connecticut-Wm Saml Johnson, Roger Sherman, New York-Alexander Hamilton, New Jersey-Wil Livingston, David Brearley, Wm Paterson, Jona. Dayton, Pensylvania-B Franklin, Thomas Mifflin, Robt Morris, Geo. Clymer, Thos FitzSimons, Jared Ingersoll, James Wilson, Gouv Morris, Delaware-Geo. Read, Gunning Bedford jun, John Dickinson, Richard Bassett, Jaco. Broom, Maryland-James McH, Dan of St Tho Jenifer, Danl Carroll, Virginia-John Blair, James Madison Jr., North Carolina-Wm Blount, Richd Dobbs Spaight, Hu Williamson, South Carolina-J. Rutledge, Charles Cotesworth Pinckney, Charles Pinckney, Pierce Butler, Georgia-William Few, Abr Baldwin (Constitución de Estados Unidos, 1787, artículo séptimo).

⁵ He ahí el origen mismo de la palabra *Tributo*, que no hace referencia sino al pago que la tribu vencida debía ofrecer a la tribu victoriosa.

esclavos, o como soldados rasos para ser usados en las posteriores conquistas de otros pueblos). El pueblo perdedor debía pagar lo dictado, o bien someterse a las represalias de los triunfadores. Esta práctica era tan lucrativa que llegó a transformarse en una forma de subsistencia para imperios enteros, tal es el caso, en México, de los aztecas, cuya actividad primordial no era la recolección ni el cultivo, sino la guerra.

Todos los habitantes de la ciudad y del imperio pagaban el impuesto, con excepción de los dignatarios, los sacerdotes, los *pilli*, los niños, los huérfanos y los indigentes, y por supuesto, los esclavos. Los *macehualtin* mexicanos daban su trabajo; los comerciantes y los artesanos pagaban con productos u objetos propios del oficio de cada uno, y pagaban cada veinte o cada ochenta días. El tributo impuesto a cada ciudad o aldea variaba considerablemente según las circunstancias en las cuales hubiesen sido incorporadas al imperio, o según las posibilidades locales.

Originalmente, según la mentalidad indígena, la institución del tributo se basaba sobre un verdadero contrato de rescate: el derecho del vencedor sobre el vencido era total, pero la ciudad victoriosa aceptaba renunciar en parte a él, a cambio de un compromiso solemne. Cuando terminaban los combates, se iniciaba un regateo bastante áspero: los vencidos pretendían salir lo mejor parados, y los mexicanos amenazaban con reanudar las hostilidades. Finalmente se llegaba a un acuerdo y los vencedores no dejaban de levantar un acta de la aceptación que había arrancado a la parte contraria. “No os llaméis en algún tiempo a engaño en este concierto, pues con justa guerra hemos ganado, y conquistado a fuerza de armas a todo el pueblo”, tal es el sentido de las fórmulas registradas en las historias indígenas (Soustelle, 1977).

En el extracto anterior podemos observar la brutalidad con que los tributos se imponían, en un proceso similar al chantaje o la extorsión. La negociación implícita en el caso anterior también es una cuestión a tomar en cuenta, ya que en contraposición a la modernidad, los impuestos son de carácter obligatorio y, hasta cierto punto, unilaterales, toda vez que el sujeto activo sólo es uno, sea el Estado, mientras que el ciudadano es un sujeto a todas luces, pasivo.

Por otra parte, cabe destacar una suerte de entendimiento de lo que hoy consideraríamos como el principio de la capacidad contributiva del sujeto pasivo, toda vez que, como se comenta en el fragmento anterior, los tributos variaban enormemente, según las características específicas de cada sociedad, e inclusive más allá de ello, de acuerdo con el oficio y posibilidades de cada uno de los habitantes de cierto poblado.

Al respecto de la economía pública, Nicolás Maquiavelo, considerado usualmente como padre de la Ciencia política moderna, considera:

“La seguridad pública y protección que el príncipe acuerda a la agricultura y comercio son el nervio suyo; así, pues, debe estimular a sus gobernados a ejercer pacíficamente su oficio tanto en el comercio como en la agricultura o cualquiera otra profesión, de modo que el temor de verse quitar sus propiedades no disuada a éste de hermosearlas, y que el temor de los tributos no impida a aquél el abrir un comercio. Aun el príncipe debe preparar recompensas para todo el que quiera entregarse a semejantes tareas; tiene interés y obligación en hacer prosperar por todos los estilos su Estado y su ciudad” (2006).

Por supuesto, hablamos de sociedades relativamente uniformes, donde no eran posibles más de unas cuantas docenas de actividades económicas distintas, por lo que dar un trato diferenciado a cada súbdito no debería presentarse como una gran problemática; sin embargo, también hay que decir que el imperio se comportaba de forma, hasta cierto punto, racional, ya que pudiendo exigir tributos desmesurados a su antojo, los administradores preferían mantener las finanzas de los conquistados con cierto grado de estabilidad, de forma que las entradas al imperio por concepto de tributos se mantuvieran en flujo constante y seguro, brindando, a su vez, estabilidad financiera al propio imperio: Nociones avanzadas si consideramos que se llevaban a la práctica hace ya más de cinco siglos.

Un ejemplo similar al ya planteado, esta vez en la historia universal, es el de la emblemática Roma, que expandió su dominio por todo el Mediterráneo durante siglos debido a su clara superioridad bélica frente a sus enemigos. Ahora bien, no sólo nos interesa la justificación o los medios para la recaudación de los tributos, sino, además, sus fines u objetivos, mismos que, siguiendo los ejemplos anteriormente mencionados, podemos relatar de forma relativamente sencilla: las riquezas obtenidas por el medio hasta ahora descrito, eran de propiedad particular, no pública, es decir, lo conquistado por el imperio no pertenecía ni se ejercía en interés de los súbditos, sino al libre arbitrio del emperador.

La concentración de la riqueza y el poder de aquella época en únicamente una persona, es difícil de imaginar en nuestros días, aun cuando consideramos a los grandes magnates que dominan empresas transnacionales de enorme importancia, o que comandan gobiernos con actuación reconocible en el entorno internacional. Recordemos que incluso se pensaba que los gobernantes eran designados por la deidad a que el propio pueblo del imperio rendía culto en ese momento, situación que no concluyó sino hasta la edad moderna, con la Revolución Francesa.

Ahora bien, por supuesto, con lo recaudado se realizaban obras que de manera indirecta beneficiaban a la población general, como la construcción de puentes, caminos y puertos o acueductos; sin embargo, el objetivo primordial de estas acciones no era sino facilitar el comercio entre el imperio dominante y sus lejanas provincias, o bien, hacer más rápida una posible movilización militar en caso de cualquier sublevación. El dominio del Mediterráneo, por ejemplo, fue de suma importancia para el desarrollo de la cultura romana, y para continuar con el siguiente tema, concluyendo esta breve reflexión es más que conocida la cotidiana expresión de: “Todos los caminos llevan a Roma”, que nos habla del inmenso dominio que logró este pueblo gracias a su eficiencia recaudatoria y a la reutilización de los recursos recolectados en nueva y mejor infraestructura que otros pueblos contemporáneos.

El surgimiento del ciudadano

Por supuesto, la historia se conforma de un sinfín de redes y acciones individuales íntimamente interconectadas entre sí; sin embargo, hay ciertos momentos o procesos clave que parecieran quebrar cierta ilusión de linealidad histórica, y que efectivamente trastornan y modifican a las sociedades de maneras irreparables: un cambio violento y drástico sin retorno. A estas rupturas en las intrincadas mallas de la historia suele dárseles el atinado nombre de Revolución, y dos de ellas en particular, han tenido alcances insospechados en el posterior desarrollo económico, social y humano a nivel global: la revolución de independencia norteamericana, y la Revolución Francesa. Ambas serán, en el contexto del tema que aquí nos interesa, analizadas a continuación.

La revolución de independencia norteamericana

Por supuesto, todo movimiento político tiene gran cantidad de causas, por lo que darles una explicación satisfactoria es complicado si ello se intenta desde un solo enfoque disciplinario. Los eventos que llevaron a la independencia de las 13 colonias británicas en lo que hoy es la costa este de Estado Unidos van desde cuestiones socio culturales hasta religiosas entre los propios colonos. No obstante lo anterior, ciertamente hay situaciones de especial tensión que desencadenan los ciclos revolucionarios, incluso, dichas situaciones suelen insertarse en el imaginario popular de manera contundente. Por ejemplo, el control excesivo de la política fiscal británica para con sus colonias se encuentra plenamente documentado. A continuación brindamos un extracto de una recopilación que sobre el tema se publicó:

“Ramsay elabora una motivación dual para el acta del té de Mayo de 1773: (1) Para salvar a la compañía importadora británica de la inminente

bancarrota garantizando un monopolio virtual del mercado americano del té, y (2) afirmar la autoridad británica para gravar a las colonias americanas. El acta redujo el deber sobre el té británico, pero por décadas los mercaderes americanos habían evitado pagar cualquier impuesto sobre el té contrabandeando té de bajo precio de proveedores franceses y holandeses (y sobornando a los oficiales británicos para mirar hacia otro lado), y estos mercaderes no deseaban terminar dichas prácticas”⁶ (National Humanities Center, 2013).

En el párrafo anterior encontramos una motivación clara de conflicto: el imperio británico buscando monopolizar cierto suministro hacia sus colonias, así como exigiendo el pago de un impuesto por el mismo, lo cual, legalmente, obligaba a los colonos a pagar tributos elevados al Imperio. Y, por supuesto, la postura contraria: el comerciante que, viéndose oprimido por el costo de pagar tales deberes, busca métodos alternativos de introducir la mercancía con un mayor margen de beneficios para sí mismo. Así, la exigencia de los colonos por un trato más justo, y en lo posterior la demanda de un gobierno propio, e independiente de la potencia europea, resulta más que natural.

Cabe aclarar que el caso del té es meramente simbólico, pues el control sobre las entradas y salidas de los productos a la colonia, o desde la colonia, por supuesto, estaban en manos de la Corona, así como los beneficios de dichos movimientos, lo cual dejaba en situación precaria no sólo a los comerciantes sino a los usuarios finales de las propias mercancías, encareciendo sus vidas. Ello llevó a medidas drásticas y concretas sobre el punto tocado, así como a reflexiones políticas complejas, varias de las cuales constituyen principios fundamentales para los gravámenes aun hoy en día:

“Ciudadanos de Philadelphia, Pennsylvania, reunidos en la Casa del Estado, 18 de Octubre de 1773, resoluciones para el boicot de la East India Company tea;⁷ Gaceta de Pennsylvania, 20 de Octubre de 1773:

1. Que la disposición de la propiedad de cada quien es un derecho inherente del hombre libre, que no puede haber propiedad de la que otro pueda, conforme al derecho, tomar de nosotros sin nuestro consentimiento; que el reclamo del parlamento⁸ por gravar a América es, en otras palabras, un reclamo de derecho a cargar contribuciones sobre nosotros a su placer.

⁶ La totalidad de las traducciones de aquellas referencias que se encuentran en la bibliografía consultada en alguna lengua extranjera, son originales.

⁷ Compañía de té de la India oriental.

⁸ Se refiere al parlamento británico.

2. Que el deber impuesto por el parlamento sobre el té descargado en América es un impuesto sobre los americanos, o cargar contribuciones sobre ellos sin su consentimiento.

3. Que el propósito expreso por el cual el impuesto es cargado a los americanos, sea, para el mantenimiento del gobierno, la administración de justicia, y la defensa de los dominios de su Majestad en América, tiene una tendencia directa a hacer inútiles las Asambleas,⁹ y a introducir un gobierno arbitrario, así como esclavitud” (National Humanities Center, 2013).

En el extracto anterior se observan las resoluciones específicas y las posturas políticas oficiales de los colonos, que ya se llaman a sí mismos *ciudadanos* y no súbditos, lo que demuestra una clara determinación a la independencia y a la conformación de una nueva forma de gobierno y, por lo tanto, de administración.

Además, se observan varios planteamientos que se pueden expresar como principios tributarios concisos: en el punto 1 se lee la frase *conforme al derecho*, lo que evidentemente se puede trasladar a la actualidad y en el caso mexicano, al principio de legalidad. El punto 2 también es interesante, ya que se insinúa que los impuestos deben estar supeditados al consentimiento de los contribuyentes; en México, como sabemos, uno de los principios constitucionales de los impuestos es precisamente su carácter de obligatorios. Finalmente, el punto 3 menciona otro de los principios consagrados en nuestra Carta Magna: la necesidad de que las contribuciones sean utilizadas para aliviar el gasto público, si bien el principio no es equivalente, pues como se mencionó anteriormente, los impuestos eran entendidos como parte del patrimonio personal del monarca, como se entiende en el propio punto que ahora analizamos cuando menciona y *la defensa de los dominios de su Majestad* como una de las justificaciones ofrecidas por Gran Bretaña por las cuales los colonos se veían obligados a pagar sus tributos.

Veamos ahora la interpretación de uno de los líderes en gestación de la nueva nación, a manera de testimonio:

“John Adams, Diario, Braintree, Massachusetts, 17 de Diciembre de 1773, extracto 5. 1773. Dic. 17. Anoche cargamentos de té Bohea fueron vaciados en el mar. Esta mañana un hombre de guerra navega.

Este es el momento más magnífico de todos. Hay una dignidad, una majestuosidad, algo sublime en este último esfuerzo de los patriotas, que

⁹ Reuniones formales para tratar los asuntos comunes de las propias colonias, llevadas a cabo por los colonos, no por los funcionarios británicos.

yo admiro verdaderamente. El pueblo jamás debería levantarse, sin hacer algo para ser recordado, algo notable e impactante. Esta destrucción del té es tan audaz, tan atrevido, tan firme, intrépido e inflexible, y debe tener tan importantes consecuencias, y tan duraderas, que no se puede sino considerar a ésta como una época histórica” (National Humanities Center, 2013).

La actividad revolucionaria había comenzado para la época en que Adams escribe estas reveladoras líneas, y observamos que los actos, en verdad, más allá de las decisiones tomadas en sesiones administrativa o de deliberación, fueron extremadamente agresivas, al punto de dañar físicamente la propiedad de la Corona como una forma de protesta ante las injusticias cometidas por la propia Gran Bretaña. Este evento en particular, efectivamente, marca una nueva época, no sólo para lo que luego conoceríamos como Estados Unidos de Norteamérica, sino para lo que entendemos en la cultura política moderna como ciudadano, como gobierno, así como la relación entre estas dos entidades abstractas. Cabe la reflexión de que, como insistimos, buena parte de estos cambios estuvieron inspirados en la tensión existente por el modelo contributivo rígido, sin posibilidad alguna de negociación para con lo que hoy llamaríamos sujeto pasivo frente al sujeto activo: ninguna institución, ninguna ley como tal, ninguna consulta o estudio previo, sólo la voluntad de enriquecimiento de una de las partes y el agravio o perjuicio de la otra.

El conflicto que se desencadenó bajo este contexto debe ser un recordatorio permanente, tanto para la ciudadanía como para el Estado, de lo esencial que debe ser el análisis entre dichos entes en ambos sentidos, es decir, el Estado debe entender a la ciudadanía, así como la ciudadanía debe entender al Estado, en un sentido general para una vida más armónica y plena, así como en lo relativo a los bien llamados actos de molestia para evitar tensiones y choques que no sean del todo indispensables. Con toda seguridad, los legisladores de la nación que surgieron de este conflicto (la independencia norteamericana) tenían este pensamiento en mente al redactar su constitución:

“Poderes del congreso: el congreso deberá tener el poder para cobrar y recaudar impuestos y deberes¹⁰ para pagar las deudas y proveer para la defensa común así como el bienestar general de los Estados

¹⁰ Además de las palabras *taxes* y *duties*, el texto original redundaba con la expresión *Imposts and Excises* (que a nuestro parecer son sinónimos, al menos en su connotación actual), acaso, por la necesidad de ser reiterativo en lo referente a las contribuciones al gasto público.

Unidos; pero todos los deberes e impuestos deberán ser uniformes a lo largo de los Estados Unidos” (Constitución de los Estados Unidos, 1776).

Ya tenemos aquí un principio más cercano a lo que hoy entendemos por gasto público, toda vez que se hace referencia a que la justificación, y el deber de pagar impuestos está estrechamente vinculado con el bienestar general de la población. La sección siguiente de la ya mencionada constitución, también nos da un principio fundamental que de forma tácita está incluida en nuestra legislación; el federalismo, al mencionar: “Límites del congreso: ningún impuesto o deber estará dado sobre artículos exportados desde cualquiera de los estados” (Constitución de los Estados Unidos, 1776).

Por supuesto, el legislador está hablando de los estados pertenecientes a la Unión, que siendo firmantes de un pacto federal, deben tener libre tránsito entre sus territorios, así como acceso a los artículos que en ellos se encuentran, sin por ello adquirir mayor responsabilidad contributiva. Y el principio se extiende y reafirma en el artículo VI del documento ya citado, que en esencia dicta que la constitución y las leyes que de ella se desprenden, así como los tratados celebrados por la Unión, son la ley suprema de la nación, y que ninguna disposición de carácter local puede contravenir dicha norma.

Como vemos, esta idea del legislador norteamericano es copiada, casi textualmente, por las posteriores leyes mexicanas, entre otros numerosos marcos jurídicos, sobre todo en América Latina. Un ejemplo más sobre las mencionadas similitudes entre documentos puede observarse a continuación: “Los poderes no delegados por esta constitución, y que no se encuentran prohibidos por las misma a los estados, están reservados, respectivamente, para el pueblo, o para los propios Estados” (Constitución de los Estados Unidos, 1776).

Vemos, entonces, que el nuevo gobierno surgido de la revolución de independencia comienza a brindar ciertas garantías a sus pobladores, en especial a sus ciudadanos: la administración se dota a sí misma de límites y otorga derechos a los individuos, mismos que no pueden ser violados bajo ninguna circunstancia: valores o principios primordiales que son una base indiscutible para los gobiernos actuales. Acaso sólo otro movimiento, como ya habíamos anticipado, ha tenido efectos tan perdurables como éste, sea, la Revolución Francesa, misma que a continuación esbozamos.

Revolución francesa

Por supuesto cada movimiento de carácter político presentará particularidades específicas que hacen casi imposible categorizarlo de forma definitiva

y estricta; sin embargo, la cuestión de la recaudación es un factor de suma importancia para desencadenar los fenómenos que en la sección anterior y en la presente estamos analizando. En el caso norteamericano, como ya dijimos, todo partió del descontento de los colonos en general, para con la arbitrariedad de la administración británica. En el caso francés, por otro lado, la inconformidad surge de las clases privilegiadas que, sintiéndose amenazadas por reformas al régimen tributario, decidieron movilizarse:

“La revolución francesa fue iniciada y llevada a la victoria en su primera fase por la aristocracia. Este hecho es de primordial importancia, (...) La causa inmediata de la revolución fue una crisis financiera originada con la guerra en América.¹¹ Necker¹² había financiado la guerra mediante préstamos, y su sucesor, Calonne, había usado el mismo método para pagar atrasos. El déficit creció a tales proporciones que en Agosto 20 de 1786, Calonne¹³ envió a Luis XVI una nota declarando una reforma estatal imperativa.

La administración fiscal estaba tan confundida que la situación puede ser descrita sólo de manera aproximada. Una situación de expectativa financiera se configuró en Marzo de 1788, el primer -y último- presupuesto del antiguo régimen estimó gastos de 629 millones de libras y entradas por 503 millones, dejando un déficit de 126 millones, o del 20%. Los contemporáneos atribuyeron el déficit a la vastedad de la corte y a los beneficios de los financieros. Algunas reducciones se llevaron a cabo, pero sólo atender la deuda requería 318 millones, más de la mitad de los gastos. El gobierno pudo haber reducido gastos simplemente repudiando la deuda; elevar los impuestos parecía fuera de lugar, pues los impuestos eran considerados ya de por sí, demasiado altos. Así que quedaba sólo un recurso. Ciertas provincias pagaban muy poco en impuestos; los burgueses menos que el campesinado, la nobleza y la iglesia menos que todos. Desde un punto de vista técnico, la crisis podría resolverse fácilmente: equidad en el gravamen podría proveer de suficientes fondos” (Lefebvre, 2005).

¹¹ Recordemos que durante gran parte de su historia, Gran Bretaña y Francia estuvieron enfrascados en una constante competencia por lograr la supremacía global en todo sentido posible, de ahí se desprende que, encontrándose las 13 colonias en guerra contra el Imperio británico, Francia se encontrara interesada en apoyar abiertamente a los revolucionarios, tanto con financiamiento como al final de la conflagración, con efectivos militares para inclinar la balanza en contra de su gran rival.

¹² Jacques Necker, encargado de las finanzas de la monarquía en distintas ocasiones durante el reinado de Luis XVI.

¹³ Charles Alexandre de Calonne, contralor general de finanzas del reino, 1783–1787.

El mismo autor continúa explicando que, básicamente, los estamentos privilegiados se negaron de forma rotunda a ceder sus situaciones de consideración, por lo que manipulando a las clases desposeídas, configuraron la rebelión hasta hacerla un hecho. Por supuesto, una vez consolidado el nuevo régimen, fueron los propios burgueses quienes emergieron como la nueva clase preponderante, por lo que moldearon las instituciones administrativas y al propio Estado a manera de satisfacer sus propias exigencias. Una ideología profundamente individualista en lo relativo a la actuación del Estado, así como en la concepción del propio individuo terminó por imponerse en el nuevo régimen, situación que se refleja en la *Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano*, quizá, el documento más relevante surgido de la propia revolución, y que se mantiene como un referente en cuanto a derechos humanos desde entonces: “Los hombres nacen y permanecen libres e iguales en derechos. Las distinciones sociales sólo pueden fundarse en la utilidad común.” (DDHC, 1789).

Es interesante que este artículo inicial no descarte o desvirtúe la discriminación o distinción entre individuos, sino que simplemente lo condicione a la utilidad común, expresión por demás ambigua y vaga, que en todo caso se rinde a la interpretación de quien redacta o de quien la aplica. Con todo y ello, por supuesto, es totalmente rescatable la declaración de que todos los hombres son iguales en derecho, afirmación que da cabida a toda una nueva época en la entera concepción del individuo frente a las instituciones,¹⁴ toda vez que, en esencia, considera a las sociedades como un cúmulo de individuos, los cuáles poseen, de forma anterior a la formación de la propia sociedad, derechos que les son inherentes, y que por lo tanto, no pueden ser desconocidos por la propia agrupación, que, en todo caso, se configura precisamente para proteger y conservar dichos derechos.¹⁵ “La meta de toda asociación política es la conservación de los derechos naturales e imprescriptibles del hombre. Estos derechos son: la libertad, la propiedad, la seguridad y la resistencia a la opresión.” (DDHC, 1789).

¹⁴ La declaración universal de los derechos humanos, adoptada y proclamada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en su resolución 217 A (III), del 10 de diciembre de 1948, justo tras la Segunda Guerra Mundial, establece en su Artículo Primero: “Todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos y, dotados como están de razón y conciencia, deben comportarse fraternalmente los unos con los otros.” Texto que claramente hace alusión al artículo primero del documento originado por la revolución francesa, recordemos, además, que el lema del movimiento mismo era: ¡Libertad, igualdad y fraternidad!

¹⁵ Ideas similares, y en las cuales de hecho se basa en buena medida la propia declaración, se encuentran en los escritos filosóficos de Rousseau con el Contrato social, Hume con el Leviatán, así como Locke, entre otros, que mediante diversos enfoques, explican el surgimiento de la sociedad, y del Estado mismo, como consecuencia de un acuerdo entre individuos, mismos que lo crean para brindarse a sí mismos mayores garantías sobre su propia integridad y seguridad.

De donde, además, se puede extraer entre líneas principios como la seguridad jurídica, concepto fundamental en el derecho mexicano vigente hoy en día. Otras cuestiones declaradas en el documento también son totalmente resaltables por la influencia en órdenes constitucionales posteriores:

“Para el mantenimiento de la fuerza pública y para los gastos de administración es indispensable una contribución común: debe ser igualmente repartida entre todos los ciudadanos en razón a sus posibilidades.

Todos los ciudadanos tienen el derecho de verificar por sí mismos o por sus representantes la necesidad de la contribución pública, de aceptarla libremente, de vigilar su empleo y de determinar la cuota, la base, la recaudación y la duración.” (DDHC, 1789).

Los artículos mencionados establecen de manera clara y concisa nuevos principios a considerar en lo referente a las contribuciones al gasto público: la contribución debe estar destinada al gasto público, ser común a todo ciudadano y estar vinculada, además, a las posibilidades de cada contribuyente, sea, un antecedente claro del principio de capacidad contributiva. Por supuesto no podemos fijar la vista sólo en los principios que surgen conforme analizamos diversas medidas históricas, sino también en los conceptos y en la especialización que va adquiriendo poco a poco el tema de las contribuciones, así, en el décimo cuarto artículo, claramente se ve la distinción entre nociones como *cuota*, *base*, *recaudación* y *duración*, así como un claro antecedente de la rendición de cuentas, principio fundamental no sólo en cuestiones de recaudación, sino en general, en el funcionamiento y la teoría de los estados modernos, especialmente, en los últimos treinta años. Claramente, cada uno de estos conceptos va haciéndose más y más específico en la medida en que las necesidades sociales, como de la propia teoría lo van demandando, así, por ejemplo, nos comenta Schedler (2008): “La noción de rendición de cuentas incluye, por un lado, la obligación de políticos y funcionarios de informar sobre sus decisiones y de justificarlas en público (*answerability*). Por otro, incluye la capacidad de sancionar a políticos y funcionarios.”

Conclusiones

Como hemos observado, en resumen, la influencia que el tema de las imposiciones gubernamentales a los ciudadanos u otrora súbditos, ha ejercido en la modernización, así como en la concepción actual de nociones como Estado, derecho, gobierno y ciudadano, es del todo innegable.

La resistencia ante la arbitrariedad del poder público parece efectivamente haber comenzado en temas relativos a los impuestos, y pronto se

extendieron a libertades de pensamiento, tránsito, delimitación del poder público, etcétera. Asimismo, las responsabilidades que los ciudadanos tienen para con la administración pública se han ido modificando y justificando de maneras mucho más complejas a lo largo de una extensa lucha de librada por la propia sociedad en un esfuerzo por lograr hacer valer su propia postura frente a la administración pública, misma que en respuesta ha ido reconociendo y concediendo diversos derechos, garantías y libertades a dichos individuos.

Numerosos principios han sido adoptados por las instituciones gubernamentales, mismos que han permeado hasta mucho más allá del tema fiscal, conformando el estado de derecho en el que, en teoría, se encuentran enmarcados, en general, no sólo las naciones de que en este escrito nos hemos valido a manera de ejemplo, sino toda la cultura occidental. La posibilidad de resistirse legalmente a los actos de la autoridad, cuestión que hoy damos por sentado, ha sido un proceso intrincado que aún no concluye, sino que, por supuesto, debe seguir siendo explorado para, en su caso, ampliar sus alcances en beneficio de la propia sociedad, así como la convivencia con la ya mencionada autoridad pública.

Bibliografía

- Soustelle, J. (1977), *La vida cotidiana de los aztecas en vísperas de la conquista*, pp. 90-91, 3a. reimp., FCE, México.
- Maquiavelo, N. (2006), *El príncipe*, p. 174, Época, México.
- National Humanities Center (2013), “Colonists respond to the tea act & the Boston Tea Party, 1773. A selection from newspaper reports, letters & debates, poetry & song, a cartoon, a diary, & a history”, p. 13: <http://americainclass.org/sources/makingrevolution/crisis/text6/teaactresponse.pdf>
- Ibidem*, p. 4: <http://americainclass.org/sources/makingrevolution/crisis/text6/teaactresponse.pdf>
- Ibidem*, p. 14: <http://americainclass.org/sources/makingrevolution/crisis/text6/teaactresponse.pdf>
- Constitution of the United States (1776), Edición 2015, 1 artículo, sección 8, Arizona Secretary of State’s Office. Public Services Division.
- Ibidem*, 1 artículo, sección 9.
- Ibidem*, Décima enmienda.
- Lefebvre, G. (2005), *The french revolution from its origins to 1793*, Taylor & Francis e-Library, pp. 93-94: www.eBookstore.tandf.co.uk
- Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano (1789), Primer artículo.
- , Segundo artículo.
- , Artículos décimo tercero y décimo cuarto.

Declaración universal de los derechos humanos (1948), Edición 2008, Santiago, Chile, Oficina Regional de Educación de la UNESCO para América Latina y el Caribe.

Schedler, A. (2008), *¿Qué es la rendición de cuentas?*, p. 12, IFAI, Cuadernos de transparencia 03, México.

CAPÍTULO 11

EL SECTOR TEXTIL EN MÉXICO RUMBO A LA INTEGRACIÓN TOTAL DEL TLCAN 2018

Joas Gómez García¹
Evelia Rojas Alarcón²
Lilia Moreno Ponce³

Resumen

Este trabajo tiene el objetivo de iniciar la construcción de un diagnóstico del sector textil en México utilizando como caso de estudio la industria manufacturera textil de Moroleón, Guanajuato, a partir de que este conglomerado industrial tuvo un auge y posterior decaimiento en el marco de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá. La importancia de esta investigación reside en que el programa de apertura comercial mediante la liberación de productos al comercio exterior, se presentó en diferentes tiempos y la apertura del sector textil por parte de Estados Unidos fue el acuerdo de más larga duración desde 1993 y que deberá cumplirse después de 25 años, es decir a partir de 2018, que está muy próximo y resulta urgente que México estudie todas las condiciones que puedan ser aprovechadas para el beneficio de la economía nacional. Por lo tanto, deben estudiarse las condiciones para atender esa oportunidad, o ese inconveniente en el caso de que Estados Unidos solicite modificaciones que retrasen los acuerdos originales. El mercado de la industria textil en aquel país es el más grande a nivel mundial y constituye una gran oportunidad para aprovechar las ventajas de la integración económica, impulsando la Unión Aduanera.

Palabras clave: integración económica, clústeres, cadenas productivas y cadena de valor.

¹ Profesor investigador, adscrito a UPIICSA, Instituto Politécnico Nacional. joasgomez@ipn.mx

² Profesora investigadora, adscrita a UPIICSA, Instituto Politécnico Nacional. erojas@ipn.mx

³ Estudiante de la maestría en ciencias en estudios interdisciplinarios para Pymes. IPN.

Abstract

A diagnosis of the textile sector in Mexico as a case study using the textile manufacturing industry Moroleón, Guanajuato, from this industrial conglomerate boomed and subsequent decay within the framework of the entry into force of NAFTA Mexico, United States, and Canada. The importance of this research is that the program of trade liberalization by releasing products to foreign trade, appeared at different times and the opening of the textile sector by the United States was the agreement of longest duration since 1993 and should fulfilled after 25 years, that is from the year 2018 which is very close and it is urgent that Mexico consider all conditions that can be exploited for the benefit of the national economy. So the conditions must be studied to meet that opportunity or that problem in the case that the US request modifications delaying the original agreements. The textile market in the country is the largest in the world and is a great opportunity to take advantage of economic integration, promoting the Customs Union.

Keywords: *economic integration, clustering, supply chains, value chains.*

Introducción

El concepto de integración, en la perspectiva de las ciencias sociales, puede entenderse como el conjunto de relaciones de interdependencia de las diversas variables que en conjunto constituyen un sistema. Tales interrelaciones deben describirse y, de ser posible, medirse con el fin de establecer el grado de integración entre los elementos que participan, y así obtener un índice de integración total que permita establecer comparaciones entre un organismo integrado, frente a otro, bajo la hipótesis de que siendo diferentes los beneficios o perjuicios que ocasionen estarán relacionados con la magnitud de integración que se obtenga.

El concepto de integración puede comprenderse considerando la idea de construir un todo con las partes. Cuando la integración se refiere a empresas productoras en un sistema económico, sus características pueden asociarse a un clúster, empresas integradas, sistema nacional, sistema regional o sistema empresarial de innovación, donde las empresas mantienen una relación con algún otro elemento del mismo sistema, particularmente otra empresa, aunque los elementos pueden ser ya las mismas empresas, las unidades de gobierno o las instituciones de investigación.

Al estudiar la integración debe considerarse que este análisis pertenece a las ciencias sociales, y está sujeto a las consideraciones de la Teoría General de Sistemas (TGS). Tiene relación con los postulados de la lógica dialéctica: la

ley general del Universo, que establece que todo se encuentra en constante movimiento y transformación; así como de sus tres leyes particulares: la ley de la unidad y lucha de contrarios; la ley de la negación de la negación; y la ley de los cambios cualitativos en cuantitativos y cuantitativos en cualitativos. Así, la integración económica puede ser analizada desde la perspectiva sistémica al considerar que todo sistema está integrado por elementos relacionados al menos con uno de los otros elementos constitutivos del mismo.

En la actualidad, las naciones se han involucrado en la megatendencia de la globalización, que se refiere a la expansión de los mercados más allá de sus fronteras nacionales. Este proceso globalizador significa un esfuerzo de integración que, a la luz de las leyes particulares de la lógica dialéctica, en este caso la ley de la negación, el proceso de integración implica desintegración, es decir, una parte del sistema se relaciona con otro para producir una salida de mayor valor que la entrada, pero simultáneamente se presentan elementos de desintegración de magnitudes y características diferentes. Por una parte, surge una nueva integración con los elementos dominantes del sistema más desarrollado, al mismo tiempo que se presenta su desintegración, el rompimiento de relaciones entre los agentes menos desarrollados, con lo cual se alcanza otro tipo de integración, es decir, otra calidad de integración.

La suma quizá sea benéfica para el resultado del sistema total, pero a su vez puede haber resultados no deseados al nivel de las cadenas de producción y servicios entre agentes en procesos de menor valor. Así, la integración económica total puede ser de mayor valor sumando los beneficios de los nuevos agentes que se integraron de nuevas formas, pero que en el proceso debieron generar la desintegración de procesos que eran menos eficientes en función de los objetivos del Tratado en su conjunto.

Lo anterior puede ser analizado con las aportaciones de Antonio Gazol al estudiar los Bloques Económicos (Gazol, 2008:55), quien señala: "...que no son los países los que entablan estos vínculos, sino que son los ciudadanos y residentes de otras latitudes. Entre esos ciudadanos y residentes se encuentran, como es natural, las empresas asentadas en los respectivos territorios nacionales." De esta manera, es necesario hacer la precisión de que son las empresas las que determinan la cantidad de bienes y servicios que se comercializan entre los agentes económicos de uno y otro países, y no la nación desde su organización política o el estado, y tampoco de las universidades, sino que estos últimos sólo son agentes que aportan su participación en el sistema, lo cual puede ser positivo y negativo en términos del valor que se genera como resultado del proceso. Por lo anterior, los entes con mayor fuerza o poder realizan una integración para aumentar sus beneficios individuales, para lo cual requiere eliminar las cadenas previamente existentes con el fin de aumentar su competitividad. Este propósito se basa en el enfoque

sistémico de la competitividad, donde el entorno de la empresa es un elemento fundamental para su crecimiento y desarrollo, independientemente de la fuerza de su productividad.⁴

Cuando se realiza la investigación relacionada con las ciencias, las variables que participan en el sistema tienen una dependencia o vinculación que debe medirse para conocer el grado de encadenamiento. Se dice que hay integración de un elemento respecto a otros del sistema, cuando es posible observar y medir las características de la vinculación o dependencia. Este propósito puede ser alcanzado construyendo una matriz de coeficientes técnicos, considerando al distrito industrial de Moreleón como una economía cerrada.

En economía, se dice que hay demanda de un bien o servicio cuando los consumidores presentan evidencia sobre su decisión de adquirir dichos bienes o servicios con el fin de satisfacer sus necesidades. Este fenómeno puede ser medido estableciendo la magnitud de bienes que se adquieren por unidad de tiempo, considerando su precio, además esta variable se modifica a partir de sus gustos y preferencias, aún más, por el ingreso disponible de los consumidores.

Conviene recordar que en el sistema económico hay dos tipos de mercados: *de factores* donde los fabricantes adquieren todos los bienes, instrumentos para la fabricación, y *final*, donde los consumidores intercambian valores equivalentes con el fin de adquirir los bienes que habrán de consumir, es decir, bienes que habrán de destruir o extinguir a fin de que en ese acto obtengan la satisfacción que persiguen. De esta manera, en el mercado de factores, los bienes de capital, insumos o materias primas ingresan a un proceso productivo consumiéndose, gastándose y transformándose en bienes que los fabricantes ofrecerán a los consumidores, quienes al comprarlos y usarlos obtendrán la satisfacción propuesta, dando término al proceso económico. Desde luego que al consumir esos bienes, los consumidores estarán alimentándose y preparándose para mantener sus condiciones de vida necesarias para producir otros bienes o servicios útiles para la sociedad.

Preguntas de investigación

Con base en lo anterior, surgen tres preguntas de investigación que serán el camino a seguir para establecer las condiciones que deben tomarse en consideración por la industria textil a fin de prepararse y aprovechar las circunstancias que estarán vigentes al inicio de 2018, cuando la apertura comercial planteada en el TLCAN se complete y el último eslabón de ese proceso, el sector textil mexicano, pueda aprovechar las posibles ventajas:

⁴ Se analizan los enfoques sistémicos de la competitividad frente al punto de vista de la productividad planteado por Michael Porter.

1. Si las naciones se han formado mediante procesos de integración y los grandes conglomerados surgidos a partir de la segunda posguerra lo han hecho a través de los tratados de libre comercio, al considerar benéfico ese proceso para la economía nacional y regional, entonces, para el caso de impulsar el desarrollo de regiones industriales, como la de Moroleón en el estado de Guanajuato, ¿podría aprovecharse la experiencia de integración planteada por las naciones, utilizando los mecanismos e indicadores, adaptándolos al tamaño de las regiones y de las empresas?
2. ¿Pueden construirse integraciones económicas de menor tamaño que las nacionales? Por ejemplo, distritos industriales, clústeres y otros
3. ¿Cuáles podrían ser esos indicadores y cuáles sus características?

La problemática que se plantea en esta investigación es que, pese a ser considerada como la “capital del suéter” durante la década de los 80, la economía industrial de Moroleón, Guanajuato, registró un receso y actualmente mantiene un nivel que podría aumentarse en beneficio del desarrollo económico de este municipio. En los textos disponibles se hace referencia a los hechos describiendo la caída en la productividad, así como el cierre de mercados, el ingreso de productos asiáticos, sin que se haya validado con claridad ninguna de las hipótesis, por lo tanto, no se cuenta con una explicación que permita reorganizar los factores productivos para lograr la recuperación económica.

El marco teórico considera la teoría de la integración económica, el enfoque sistémico de la competitividad, la teoría de la innovación desde el enfoque empresarial (microinnovación), se hace el esfuerzo por validar las hipótesis para encontrar una línea de actividades que en una etapa posterior permita establecer un programa de recuperación económica para ese municipio, por lo tanto, el objetivo en esta primera etapa del trabajo de investigación consiste en elaborar un diagnóstico de la situación económica de la industria manufacturera textil en el distrito industrial de Moroleón.

Las hipótesis que se han manejado son tres, que a partir de las entrevistas con productores textiles de Moroleón, queda la posibilidad de quedar todas integradas en una sola:

1. La primera hipótesis fue presentada por la estudiante de maestría en ciencias en estudios interdisciplinarios para las Pymes, Lilia Moreno Ponce, quien desarrolla un trabajo de tesis sobre este sector industrial, lo que se justifica porque su actividad profesional se conecta con esta industria.

Este trabajo se enmarca en el proceso de apertura comercial de México, a partir de 1986⁵ con el ingreso de México al *General Agreement on Trade*

⁵ Desde el inicio del sexenio de Miguel de la Madrid se realizaron aperturas a partir de la crisis del

and Tariffs (GATT), después Organización Mundial de Comercio (OMC), lo que dio paso al ingreso de productos de diversas naciones, principalmente de China, en el mercado mexicano que, mediante los precios bajos y estrategias de comercialización que incorporaron a los distribuidores mexicanos, coparon el mercado nacional y permitieron el cambio de proveedores de esta industria, principalmente por los importadores de China, quienes trajeron productos en grandes contenedores e hicieron su distribución bajo mecanismos de crédito que facilitaron su comercialización, frente a la forma tradicional que era viajando hasta las fábricas de Moroleón, comprando bienes y posteriormente trasladarlos hasta los mercados locales, particularmente en el Distrito Federal, lo que para los distribuidores tradicionales era menos favorable que el nuevo mecanismo que apareció junto con la entrada de esos bienes en grandes volúmenes y con sistemas de financiación diferentes al esquema utilizado en México. Bajo este concepto, la industria fue perdiendo mercados y decayó. Lo anterior es congruente con la situación general planteada por la apertura comercial, como menciona Genaro Sánchez Barajas: “Al incorporarse México en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio, GATT, se comprometió a eliminar los precios oficiales de referencia, a continuar la sustitución de los controles directos por aranceles y a reducir el arancel máximo a 50% (que en 1988 ya había descendido a 20%). No obstante, los términos del acuerdo le permitían a nuestro gobierno conservar temporalmente licencias de importación en algunos productos agrícolas y otros bienes sujetos a programas de promoción industrial” (Clavijo, 2000:21), citado por Sánchez B. Genaro (2009).

Esta hipótesis puede sintetizarse en el texto siguiente: Dado que la economía nacional se incorporó a las políticas de apertura comercial ligadas a los organismos internacionales, en particular la OMC, y la firma del TLCAN, entonces la industria nacional perdió competitividad frente a mecanismos externos más eficientes en cuanto a las técnicas de financiación y logística dando como consecuencia la recesión de la industria manufacturera textil de Moroleón, Guanajuato.

2. Una segunda hipótesis sobre las razones de la pérdida de competitividad de la industria Manufacturera de Moroleón, Guanajuato, fue la presentada por el doctor Joost Heijs durante las reuniones a distancia entre la doctora

petróleo. En marzo de ese año quedó sin empleo la tercera parte de los empleados del gobierno federal y se inició la apertura comercial de diversas ramas de la economía mexicana, a pesar de que la Constitución Política protegía al mercado nacional, por ejemplo, la ganadería de alto registro pudo exportar casi toda la ganadería bovina, inclusive los becerros tanto de engorda como para destino de vientres, al tiempo que se abrieron las fronteras a muchos productos de alimentación y otras ramas del comercio general. Además, la adhesión al GATT se inició sólo un año después del gran sismo que arriba se comenta.

Delia Margarita Vergara del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y los representantes del Seminario Microinnovación del Instituto Politécnico Nacional (IPN), con el doctor Heijs quien es director del Instituto de Análisis Industrial y Financiero de la Universidad Complutense de Madrid. En su experiencia teórica sobre el tema, el doctor Heijs señaló que diversos casos de problemas en la industria textil se asocian al concepto de innovación de proceso, que no es un proceso simple, sino que en esta industria los procesos son múltiples.

Debe agregarse que pueden haber novedosas innovaciones o retrasos en la innovación debido a cambios en cualquier parte de las cadenas productivas que componen la participación de al menos tres sectores (eslabones) y cada eslabón tiene su propia cadena, haciendo un sistema multicadenas: fibra-tela-confección (FTC). Toda esta cadena original puede recibir innovación en cualquiera de esos tres sectores y también, generar desempleo en cualquiera de ellos. Por ejemplo, una innovación de producto en la industria química que provee de insumos a la fabricación de tela afectará a la actividad textil y a la confección, mientras que una innovación de proceso en el eslabón de la confección puede, o no, afectar al producto final. Por lo tanto, se requiere diagnosticar con cuidado si existieron cambios tecnológicos en los eslabones de la cadena. Éste es un caso que sucede en la industria textil en todas partes del mundo. Conviene revisar la historia para validar los hechos bajo este color de la lente. Por lo anterior, con la intervención del doctor Heijs la investigación fortaleció el programa de actividades del proyecto, centrando su atención en la construcción del diagnóstico de la economía industrial de Morelón, Guanajuato y fortaleciendo los temas de análisis en una estrategia que incluya investigaciones *in situ* como entrevistas a los agentes económicos, empresarios, gobierno municipal e instituciones de investigación en la comunidad.

3. Un tercer elemento que interviene como hipótesis de trabajo, es la relación de la industria textil en ese distrito con la evolución de la economía al nivel internacional. Es conocido el hecho de que México, al igual que otros países se han incorporado a la política del Neoliberalismo, que se puede sintetizar en la apertura comercial, el retiro del estado de la actividad productiva y la libre circulación de capitales, sobre todo al considerar los cambios experimentados por la economía nacional a partir del año de 1983 que fueron ratificados y fortalecidos en el texto del TLCAN, 10 años después. Se firmaron al menos dos acuerdos complementarios así como el mismo TLC, que es un documento con propósitos de integración regional bajo el concepto de zona de libre comercio. En ese texto, se establecen las diversas fracciones arancelarias, que en un inicio eran en un monto de 10,000, aproximadamente y posteriormente habrían aumentado 2,000

más, incorporando la totalidad de los bienes y servicios sujetos a comercio exterior por parte de los firmantes, así como diversas disposiciones administrativas, excepciones, solución de controversias, reglas de origen y otras.

Para el caso del presente estudio, la economía mexicana aceptó desgravar la importación de productos textiles, de inmediato, en tanto que Estados Unidos estableció el término de 25 años para abrir su sector textil, lo que significa que los países firmantes no podrán ingresar productos textiles a Estados Unidos sin gravamen, sino pasados esos veinticinco años. Esto es, la protección comercial sobre la industria textil norteamericana se mantuvo durante ese periodo y a partir de 2018 podría quedar liberada, lo que significa que Estados Unidos permitirá la entrada de productos textiles, especialmente la confección de ropa mexicanos a su mercado sin establecer aranceles de ningún monto, circunstancia que favorecerá a los productores textiles de México quienes podrían vender en ese país sin que su gobierno cobre un impuesto por las importaciones que hacen sus nacionales, lo que equivale a que no haya un aumento de precios al consumidor norteamericano, por lo tanto aumentaría la demanda de tales productos, considerando su calidad y su contenido de fibras naturales, principalmente frente a las fibras sintéticas de la industria norteamericana.⁶

Se sabe que podrían haber barreras no arancelarias como las prácticas de cuarentena a los productos que pudieran llevar plagas u organismos prohibidos hacia ese país y, por lo tanto, se levantaría una controversia que podría durar meses o años, como en el caso del atún o el aguacate, hasta resolver esa disputa. Esta hipótesis no explica el asunto del decaimiento de la industria textil en Moreleón, pero aclara que los mercados estuvieron cerrados en Estados Unidos hacia los productos finales extranjeros, a la vez que la demanda nacional mexicana sufrió modificaciones por diversas causas.

En Moreleón, el proceso de integración entre países, a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) provocó la desintegración económica de las cadenas productivas históricamente formadas en ese distrito industrial, en el sentido de que la dependencia de unas empresas o agentes, respecto a otras de la cadena, disminuyó o se eliminó respecto a las relaciones que habían previamente. Conviene precisar que a consecuencia del gran sismo que afectó a la Ciudad de México el 19 de septiembre de 1985, muchas empresas del corredor industrial que en esa época se ubicaba en la zona formada por la Calzada de Tlalpan, San Antonio

⁶ No obstante esta aseveración, debe considerarse que Estados Unidos es actualmente el mayor fabricante de tela para la elaboración del llamado pantalón vaquero, de la cual conservan la primacía mundial.

Abad y la zona sur del Centro Histórico de la ciudad, alojaba a cientos de empresas de la industria textil, que principalmente fabricaban ropa para el mercado local.

En entrevista realizada a productores de Moreleón, Guanajuato, y particularmente al presidente municipal de ese lugar, quien había aceptado participar en la contienda política con base en su experiencia en la producción textil, donde ya era un exitoso empresario, narró ampliamente su desarrollo individual en el marco de la industria textil. En palabras de este empresario, ahora político, el auge de la industria textil y del vestido en Moreleón se dio a partir del desafortunado y crítico suceso del sismo en la Ciudad de México, donde el efecto tuvo particular relevancia en el sector textil del Distrito Federal, situado en el corredor que formaban las calles de la Calzada de Tlalpan, San Antonio, Abad y las áreas aledañas sobre la zona sur del Centro Histórico, donde operaban varios cientos de empresas dedicadas a la costura en la confección de ropa, muchas de ellas operando en la informalidad.

Este fenómeno, sucedido a las 07:19 h del 19 de septiembre de 1985, además de la mortandad de personas, tuvo como consecuencia la desaparición de muchas empresas, en su mayoría informales, las cuales, al haber sido destruidas, ya no pudieron atender la demanda de esa ciudad tan grande, y en consecuencia, los mayoristas, encargados de iniciar la distribución de los productos, tuvieron que encontrar otra fuente donde surtirse para abastecer a la demanda de esta zona, por lo que voltearon hacia el Municipio de Moreleón, Guanajuato, donde el proceso industrial se mantenía creciendo a paso lento. Y a partir de ese suceso, la venta de productos textiles confeccionados en Moreleón, creció notablemente, atrayendo a muchas empresas de las poblaciones cercanas, como Uriangato y Yuriria. En palabras del presidente municipal de ese lugar, diariamente se podían contar hasta 200 autobuses del Distrito Federal descargando y cargando pasajeros, quienes adquirirían lotes de ropa para vender en la Ciudad de México.

La anterior narración describe básicamente el fenómeno de caída estrepitosa de la producción del vestido en la Ciudad de México y, al mismo tiempo, el surgimiento de la industria textil y del vestido en Moreleón, Guanajuato.

En opinión de la doctora Irma Portos, el proceso total del paquete textil completo implica la integración productiva “desde la producción de materias primas, la elaboración de insumos con destino textil, el diseño y los bienes finales producidos en su totalidad en un espacio nacional” (Portos, 2008:129):10. Esta cadena puede sintetizarse en la expresión siguiente:

“Fibras-textil-confección”

Cada concepto representa un eslabón de la cadena textil, pero debe aclararse que cada eslabón también se construye con cadenas que involucran la producción de materias primas, la elaboración de insumos con destino textil, es decir, todos forman el concepto de multicadenas. Por ejemplo, la producción de fibras requiere de la agricultura, para el caso del algodón, y de la ganadería para el caso de la lana. La producción del algodón requiere una cadena que proporcione los elementos que logren la producción de la fibra en las condiciones para su uso en la industria textil, es decir, el algodón como fibra, después de haber sido cultivado, cosechado, limpiado y empacado para servir como materia prima de la tela. A su vez, la ganadería para la fabricación de materia prima para productos del vestido con base en la lana requiere el empleo de agua, fertilizantes, y actividades para entregar la lana en condiciones de procesarse antes de llegar a la actividad productora de hilos en la fabricación de tela y posteriormente en la confección de ropa.

Adicionalmente, la doctora Portos también señala que en el estudio de la integración económica de la industria textil en México y Brasil, deben considerarse cuatro etapas ligadas a la vida industrial capitalista de estos países. Donde para fines de esta investigación, destaca la siguiente:

“4) Finales del siglo XX. La competitividad de la cadena fibras-textil-confección y las experiencias de integración regional: Brasil en el Mercosur y México en el TLCAN.” (Portos, 2008:14).

La integración, la cual generalmente se asocia con tratos entre naciones para unir esfuerzos comerciales y obtener ventajas frente a terceros países. Ese esfuerzo de integración, históricamente dio paso a la formación de países como Estados Unidos y Alemania. Por lo anterior es que se levanta la hipótesis de que si la integración entre países aumenta la riqueza nacional, se espera que la integración entre grupos de empresas o entre empresas simples, aumente la riqueza de estos agentes en cualquier magnitud en que se observe tal unión. El propósito de este trabajo es determinar las características de las empresas o grupos de ellas que se requieren para realizar integración, unión, vinculación o cualquier mecanismo que actuando en conjunto aumente su riqueza.

Conviene aclarar, como lo hace Antonio Gazol, en su obra *Bloques Económicos* (Gazol, 2008:55) que son los residentes de un país quienes establecen vínculos con ciudadanos y residentes de otras latitudes, incluyendo, desde luego, las empresas asentadas en los respectivos territorios nacionales. Los principales elementos que se hallan en una integración entre naciones son:

- El concepto de nación más favorecida (NMF).
- Trato nacional.

- Excepciones.
- Solución de controversias.

Todo lo anterior en un marco normativo comercial o económico, además de las cláusulas de reciprocidad.

Las relaciones comerciales tienen que ver con el intercambio de valor que hacen los agentes económicos, quienes para fines de este texto son todas las personas físicas y morales que están dispuestas a intercambiar valores equivalentes a fin de aumentar su satisfacción. Los consumidores utilizando y extrayendo la satisfacción de los bienes y servicios intercambiados, y los vendedores recibiendo valor en forma de moneda (moneda es todo tipo de bien aceptado por la sociedad, como numerario para medir el valor y para intercambiar los bienes y/o servicios). En el intercambio, los consumidores y los vendedores consideran haber efectuado el intercambio de valores equivalentes, pero más aún, ambos establecieron ese intercambio en valor equivalente más el valor adicional que significa la oportunidad de su uso para consumo, lo cual es un valor añadido que permite hacer el intercambio, ya que si así no fuera, no habría ese fenómeno de transferencia de valores entre agentes de la economía.

Para abundar en este concepto, enseguida se presentan las etapas de la integración, con base en los elementos históricos, en especial, la formación de Estados Unidos y de la Unión Europea. Esta última como experiencia distintiva de los procesos marcados desde el término de la Segunda Guerra Mundial. Las etapas son las siguientes: Zona de libre comercio, Unión Aduanera, Mercado Común, Unión Económica, Unión Política.

La teoría de la integración hace referencia a la necesidad de alcanzar acuerdos cuando el comercio, entre los residentes de un país y los residentes de otro, logra niveles que tienen significación en la economía nacional y el Estado busca alcanzar acuerdos que protejan a los compradores o a los vendedores, de manera que las leyes locales de cada país no puedan ser evadidas por los participantes del comercio. Un mal acuerdo sería la venta de productos del país "A" al país "B", si ambos participantes del comercio se someten a las leyes del país "B", donde haya una protección excesiva de los compradores frente a los externos.

El origen de los acuerdos de integración se ubica en el comercio. El autor arriba mencionado, Antonio Gazol, analizó que en materia de acuerdos de integración, lo fundamental es el intercambio de mercancías, lo que se fortalece con la integración a partir de acuerdos políticos y de otro tipo (Gazol, 2008).

Las etapas de la microinnovación

Las etapas de la innovación, desde la perspectiva empresarial, son las que se presentan en la teoría de la micro innovación y que se describen enseguida, considerando tres bloques de actividad según la estrategia innovadora:

1. *Detonación de la innovación.* Este bloque trata de las condiciones que dan origen a todo el proceso innovador y que en ocasiones puede ser no planeado, como el caso de los descubrimientos frente a los inventos, ya que estos últimos exigen la práctica de investigación y desarrollo, para adaptar los recursos de la naturaleza a la satisfacción de las necesidades humanas dando forma a los mercados. En este primer bloque se detona la innovación, es decir, se descubren las necesidades y se proponen novedosos inventos para estudiar su posible uso económico mediante su construcción, la elaboración de un prototipo que permita medir la cantidad y calidad de los insumos que lo integran como la búsqueda de oportunidades de mercado, el invento tecnológico del producto final y generación del prototipo industrial o del servicio.

La innovación podrá detonarse siempre y cuando los bienes novedosos que ingresan al mercado presenten la capacidad de satisfacer necesidades. Los más exitosos serán aquellos que aporten mayor valor a los mercados (véase figura 1). Se requiere que en el entorno hayan las condiciones adecuadas para su aprovechamiento: la cultura de la innovación, donde todos los agentes, en particular, el gobierno y las instituciones educativas, además de los empresarios, aporten sus capacidades para acumular y liberar la energía innovadora.

Cuando se haya alcanzado seguridad o confianza en el invento y sus aplicaciones, es conveniente construir un prototipo, el cual es un objeto fundamental cuando se desea establecer una producción masiva porque definirá las cantidades de cada material utilizado y de los equipos o maquinarias necesarias para la producción en gran escala.

2. *Capitalización.* Para alcanzar la innovación desde la empresa es la capitalización que incluye el diseño de las inversiones requeridas y el esquema de financiación de la inversión. El diseño de las inversiones requiere conocer el costo de la tecnología, la mano de obra y los materiales e insumos, a partir del tamaño del mercado que se desea abarcar y en su caso establecer el tamaño técnico de la producción para estimar el financiamiento de la inversión el cual será gestionado con mecenas, capitalistas de riesgo o con socios, según las decisiones del principal capitalista o de la sociedad que esté al frente del negocio. El empresario deberá elaborar un plan de negocios a fin de convencer a las fuentes de recursos financieros para que participen en el negocio aportando sus capitales.

3. *Bonanza*. Se refiere a la etapa de bonanza de la innovación, que requiere dos etapas asociadas pero diferentes: la *construcción industrial* que satisface los aspectos señalados en el diseño de la inversión y finalmente el *ingreso a los mercados*. La construcción industrial implica disponer previamente de los recursos financieros estimados y establecer la tecnología que habrá de adoptarse, a fin de que desde la perspectiva ingenieril se construyan los aspectos previstos. Y finalmente, el ingreso a los mercados que será la prueba de fuego de la innovación. Desde luego las empresas no innovadoras pero que ingresarán a los mercados a reproducir inventos ya probados, habrán de atravesar por las etapas señaladas, excepto el primer bloque, pero no serán innovadoras pues solo se tratará de ampliar los mercados sin agregar valor al proceso, de manera que el producto por persona ocupada, seguramente no habrá de variar. La parte innovadora debe agregar valor logrando que los consumidores estén dispuestos a intercambiar bienes con mayor valor, por ser de utilidad para cada comprador.

El bloque que más se relaciona con la innovación es el primero, pues contiene la investigación de mercados, el invento y la preparación del proceso.

El caso de la región industrial de Moroleón, Guanajuato

Las microempresas han sido tradicionalmente una de las fuentes más importantes en la provisión de bienes de consumo local y regional, particularmente en países en vías de desarrollo. Así, si una familia produce jitomate, papa, elabora pan casero, confecciona prendas de vestir, etcétera, producen para el autoconsumo y el excedente se ofrece en los mercados; generalmente se inicia su distribución de manera domiciliaria y, aunque silenciosamente, estas microempresas han constituido un sector de mucha importancia en la estructura productiva de los mercados regionales (Saravi, 1998), no sólo en la provisión de bienes de consumo, también como fuentes generadoras de empleo. Las microempresas caseras, asentadas generalmente en medios rurales, se basan principalmente en el taller familiar, utilizando la mano de obra de los miembros de la familia y son liderados principalmente por las mujeres, acompañadas por sus esposos e hijos.

En muchas comunidades mexicanas los talleres son la fuente del sustento económico familiar y se puede observar cómo muchas familias llevan a cabo la producción y comercialización de artículos homogéneos. En diversas zonas rurales, como la de La Marquesa, en el Estado de México, es común ver que la mayoría de las familias se dedican a la producción de dulces caramelizados. En la zona de Puebla, gran cantidad de familias elabora dulce a base de camote; en la zona minera de Hidalgo elaboran

collares y aretes con base en los minerales allí producidos. De esta manera, el mismo artículo es producido y comercializado por muchas familias que integran la comunidad, dando lugar a agrupamientos (o clústeres) de micro empresas (Saraví, 1998).

En el mundo se observan varios ejemplos de cómo la microindustria casera puede llegar a conformar grandes regiones industriales. El ejemplo clásico se tiene en el norte de Italia, que se ha convertido en una de las regiones más ricas de Europa, derivado de un fuerte crecimiento económico basado en la pequeña y mediana empresa familiar asentadas principalmente en el medio rural. (Vangstrup, 1995).

Las pequeñas empresas, dada su habilidad de responder en forma flexible a continuos cambios en la demanda, así como por su capacidad de integrarse a través de diversos esquemas de subcontratación y relaciones inter-empresa a encadenamientos mercantiles globales, desempeñan un papel fundamental en estos nuevos esquemas de organización industrial (Dussel, 2001). De esta manera, los agrupamientos de pequeños talleres familiares caseros pueden dar origen a grandes regiones industriales.

El núcleo geográfico del sistema industrial y de la innovación son las regiones industriales. Las regiones se delimitan a partir de las principales redes industriales de cada estado o conjunto espacial, o bien una región puede ser definida como clústeres regionales integrados que reúnen empresas, instituciones educativas e instituciones gubernamentales, más industria y desarrollo, entrenamiento, consultoría técnica y estandarización (Unger, 2003). La conformación de regiones en México con distintos grados de industrialización, pueden estar definidas por dos criterios:

1. El peso o la importancia económica que alcanza la industria asentada en la región.
2. Los niveles de progreso tecnológico y modernización industrial que se observan en las distintas localidades (Unger, 2003).

En México, Moroleón, Guanajuato, es un ejemplo de formación de región industrial basada en la industria familiar casera textil. Para su estudio se inició la construcción de un diagnóstico con apoyo de investigación de campo que se llevó a cabo recientemente, con el fin de conocer sus potencialidades y sus limitaciones, de manera que sea posible construir en el mediano plazo, un programa de desarrollo económico que lo reinstale en los altos niveles de competitividad que esta industria alcanzó en la década de los 80.

“Moroleón se localiza en la región sur del estado de Guanajuato, en la zona conocida como valles abajeños, su extensión territorial asciende a 156.97 kilómetros, lo que lo coloca en el lugar 38 de este rubro. Moroleón

colinda al norte con los municipios de Yuriria y Uriangato; al este con el municipio de Uriangato; al sur con el estado de Michoacán y al oeste con el municipio de Yuriria. De acuerdo con los censos económicos realizados en 2009, Moroleón ocupaba el lugar 28 en población en el estado, el 9o. en fuerza laboral y el 7o. en unidades económicas” (Gobierno del Estado de Guanajuato, 2010), y forma parte de una red de pequeñas ciudades industriales del Occidente de México, es decir, de los estados de Michoacán, Jalisco y Guanajuato (Vangstrup, Ulrik, septiembre-diciembre de 1995). Desde la época colonial, la zona del bajío fue una de las más dinámicas y ricas de las regiones novohispanas (Pérez, 2010).

Moroleón inició su producción textil con la elaboración de rebozos. En 1902 había en Moroleón 80 rebocerías, algunas de las cuales llegaron a tener más de 40 telares, actualmente la industria rebocera artesanal moreleonense se encuentra en decadencia; la mayoría de los maestros reboceros que conocen el oficio es gente mayor que no ha transmitido el conocimiento en el manejo de los viejos telares a las nuevas generaciones, ya sea de manera voluntaria o por la falta de interés de los jóvenes en aprender el oficio, debido a mejores oportunidades laborales en otras áreas que requieren otros conocimientos; esto aunado a que los telares utilizados en la fabricación artesanal del rebozo datan de más de doscientos años y el proceso de fabricación es lento y complicado, conlleva gran desgaste físico principalmente visual, por lo que la fabricación de un solo rebozo involucra la participación de más de diez personas y una inversión de tiempo de tres días. Todo indica que la industria artesanal rebocera de Moroleón, desaparecerá en corto tiempo.

Con la disminución en el uso del rebozo, después de la Segunda Guerra Mundial, los fabricantes moreleonenses se vieron obligados a realizar una diversificación de la producción textil, en 1939, Javier López Garibay instaló las primeras máquinas para tejer suéter (Gobierno del Estado de Guanajuato, 2010).

A mayor escala durante la década de los 80, y a menor escala durante la década de los 90, esta población obtuvo uno de los más altos niveles de ingreso de la economía mexicana por la producción y venta de ropa, inclusive “los finales de los 70 y la década de los 80 fue una época de oro para la fabricación de prendas de tejido de punto en Moroleón, período en el que se estableció como el lugar de producción número uno de la república y fue denominada como la capital nacional del suéter” (Vangstrup, 1995).

La industria textil de la localidad está formada, en su mayoría, por empresas familiares micro y pequeñas, pequeños talleres liderados por mujeres y asistidas por los miembros de la familia, estas micro empresas son la base de la conformación de la región industrial textil de Moroleón. Actualmente hay 941 empresas textiles en este municipio, de las cuales, considerando el

número de empleados, 938 son de tamaño micro y sólo tres son de tamaño mediano (INEGI, 2013).

La industria textil de Moroleón no es perceptible a la vista, la única señal visible de su existencia son los múltiples letreros que se encuentran en muchas de sus casas solicitando, overlistas, cortadoras, muestristas, etcétera, los cuales denotan la existencia de la industria textil, que se encuentra dentro de casi cada hogar moroleonense, no en grandes edificios, sino en pequeños talleres caseros. Son estos talleres, algunos más y otros menos grandes, los que, en conjunto, conforman la región industrial textil de Moroleón.

Al formar estas microempresas parte de una región industrial, la generación de competitividad en las mismas, está vinculada con múltiples factores que conforman su entorno, acceder a altos niveles de competitividad y mantenerlos, no puede delimitarse a la sola acción de la empresa como un ente individual, sino que debe considerarse como parte integrante de un sistema (localidad, ciudad, región o país); esto trae como consecuencia un gran número de determinantes ajenos a la empresa, además de los propios, que interaccionan entre sí y que combinados dan origen a la competitividad de un país o de una industria en lo particular; de tal modo que es el funcionamiento global del sistema el que permite lograr una base sólida para su desarrollo (García de León, 2015).

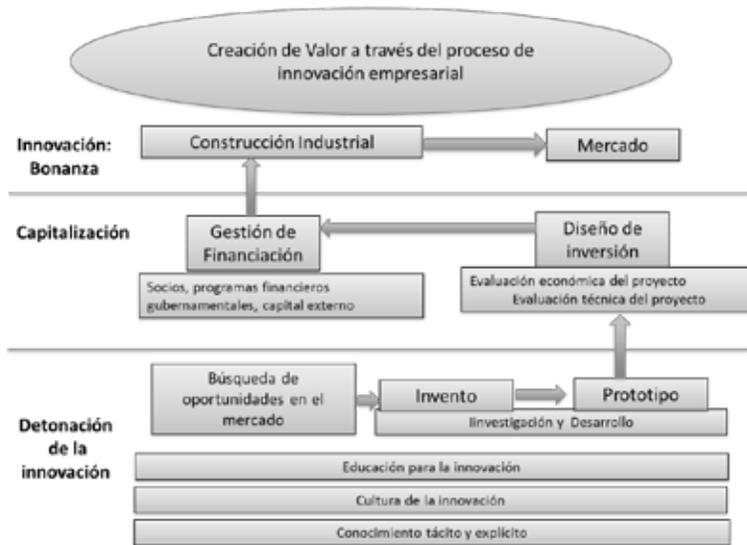
Bajo este esquema, es importante introducir el concepto de “competitividad sistémica”, en el sentido de que la competitividad no se genera solo a partir de la empresa, sino en conjunción con su entorno. El concepto de competitividad sistémica fue creado por el Instituto Alemán de Desarrollo (IAD) a principio de la década de los 90. El IAD define a la competitividad como el conjunto de factores públicos, privados, sociales y personales que actúan al mismo tiempo en un territorio, por lo cual, la competitividad es el resultado de la interacción que se da entre empresas, gobierno, instituciones académicas, trabajadores y cualquier ente o persona que participe (Cámara de Diputados LXI Legislatura, 2012), de tal modo que se logre un equilibrio entre las fuerzas del mercado y la intervención del Estado, en este sentido, el desarrollo dependerá de las medidas específicas tanto del gobierno como del sector privado (Cámara de Diputados LXI Legislatura, 2012).

Aún cuando un entorno deficiente no impide, en principio, la creación de competitividad, la ausencia de un entorno eficaz restringe la capacidad de las empresas para desarrollar una competitividad duradera, por lo que la creación de un entorno sustentado con el esfuerzo colectivo de las empresas y con la iniciativa conjunta de las asociaciones empresariales, el Estado y otros actores sociales, es más factible que conduzca a un desarrollo relativamente acelerado de las ventajas competitivas (Dirk, 1996).

El incremento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas textiles de Moroleón, va más allá de su desempeño individual, la competitividad industrial es resultado de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad (García de León, 2015), es decir, la competitividad sistémica.

Una vez analizados los aspectos teóricos y la región de Moroleón a detalle se concluye que un diagnóstico del sector textil en México desde la perspectiva empresarial, es el camino propuesto para las empresas textiles del municipio de Moroleón, Guanajuato, como se observa en la figura 1.

FIGURA 1. MAPA ESTRATÉGICO PARA LA MICROINNOVACIÓN



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto multidisciplinario 20140496.

Conclusión y recomendaciones

Con el análisis que presenta este documento, y con base en las visitas de campo correspondientes, se ha logrado iniciar la construcción de un diagnóstico del sector textil en México, utilizando como caso de estudio la industria manufacturera textil de Moroleón, Guanajuato, bajo la consideración de que este conglomerado industrial desarrolló las capacidades necesarias para recobrar su crecimiento sostenido, ya que tuvo su auge en la década de los

años ochenta del siglo pasado y posteriormente enfrentó su decaimiento, a la par que se puso en marcha la entrada en vigor del TLCAN. Con estas bases, se inició un proyecto de investigación de carácter interdisciplinario que finalmente deberá construir un programa de crecimiento y desarrollo del distrito industrial de Moroleón, Guanajuato.

Las hipótesis originales se validaron en la investigación de campo, las cuales no son de carácter excluyente, sino complementarias, obteniendo una hipótesis más compleja lo que permite concluir que es posible realizar un diagnóstico más completo sobre la situación actual de la industria manufacturera de Moroleón, así como hacer una propuesta metodológica que pueda ser detonante de competitividad en la zona, dado que se comprobaron diversos elementos de las hipótesis que servirán para continuar y terminar el trabajo de diseñar una estrategia para que este distrito industrial recobre su fuerza y vigor económico, y aproveche la completa apertura de la industria textil durante 2018.

Con base en lo anterior, las recomendaciones que surgen para continuar el proyecto iniciado son buscar la vinculación con las autoridades municipales de ese distrito industrial las cuales se encuentran en proceso de sucesión política y es necesario que en esta coyuntura garanticen la continuidad de las investigaciones universitarias.

Una segunda recomendación consiste en promover el apoyo presupuestal de las autoridades universitarias con el fin de impulsar a la docencia y la investigación en beneficio de la sociedad y con la participación del sector público.

Bibliografía

- Adriana Pérez Amador (2010), “Trabajo y Construcción del Sujeto en la Industria y Comercio Textil y del Vestido”, VII Congreso Latinoamericano de Estudios del Trabajo. El Trabajo en el Siglo XXI. Cambios, impactos y perspectivas, México.
- Cámara de Diputados LXI Legislatura (2012), *Desarrollo regional y competitividad en México*, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, México.
- Dirk Messner (1996), *Latinoamérica hacia la economía mundial: Condiciones para el desarrollo la “competitividad sistémica”*, Duisburg: Instituto Paz y Desarrollo de Duisburg.
- Enrique Dussel Peters (2001), *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, Editorial Jus, México.
- Gazol Sánchez, A. (2008), *Bloques económicos*, Facultad de Economía-UNAM, México.

- Gobierno del Estado de Guanajuato, S. d. (2010), *Indicadores económicos del municipio de Moroleón*, México.
- Gómez, G. J. (Enero de 2012). Mapa estratégico para la microinnovación como Apoyo en la Formulación de Políticas Públicas. Distrito Federal, México.
- Gómez, J. y Marín, J. A. (2011), “El proceso de gestación de las revoluciones tecnológicas: Elementos para la toma de decisiones en política pública”, en J. G. Garatachea, *Economía, políticas públicas y su administración*, pp. 31-44, HESS COLCIDE, México.
- González A. Saraví (mayo-agosto de 1998), “Micro y Pequeñas empresas en los distritos industriales de México: La necesidad de un nuevo contexto institucional”, *Sociológica*, 2-15.
- Guadalupe García de León P. (2015), “El concepto de competitividad sistémica”, revista *Universidad de Sonora*, 29-31.
- INEGI (2013), *La industria textil y del vestido en México 2013*, Serie Estadísticas Sectoriales, México.
- OCDE-Eurostat (2006), *Manual de Oslo: Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*, recuperado el 13 de marzo de 2012, de: <http://www.madrimasd.org>
- Pérez, A. (2010), “Trabajo y construcción del sujeto en la industria y comercio textil y del vestido”, VIII Congreso Latinoamericano del Estudios del Trabajo en el Siglo XXI. Cambios, impactos y perspectivas, s/d.
- Pérez, C. (2004), *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, Siglo XXI editores, México.
- Piketty, T. (2014), *El capital en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Portos, I. (2008), *La industria textil en México y Brasil. Dos vías nacionales de desarrollo industrial*, 1a. ed., UNAM, Juan Pablos, México.
- Sagasti, F. (2010), *Aprovechar acuerdos comerciales con innovación tecnológica: Una propuesta de agenda*,. San José, Costa Rica, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Schumpeter, J. (2002), *Ciclos económicos; análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*, Universidad Zaragoza, España.
- Schumpeter, J. A. (1997), *Teoría del desenvolvimiento económico*, 2a. ed. Fondo de Cultura Económica, México.
- Secofi (2015), “Objetivos del TLCAN”, recuperado el 30 de junio de 2015, de: <file:///C:/Users/Joas%20G%C3%B3mez%20Garc%C3%ADa/Documents/TLCAN%20OBJETIVOS.pdf>
- (s.f), “Tratado de libre comercio”, recuperado el 30 de junio de 2015, de: <file:///C:/Users/Joas%20G%C3%B3mez%20Garc%C3%ADa/Documents/TLCAN%20OBJETIVOS.pdf>

- Taleb, N. N. (2013), *Antifrágil. Las cosas que se benefician del desorden*, Paidós, México.
- Unger, Kurt. (2003), *Los clúster industriales en México, especializaciones regionales y la política industrial*, CIDE, México.
- Vangstrup, Ulrik (septiembre-diciembre de 1995), “Moroleón: La pequeña ciudad de la gran industria”, *Espiral*, 101-134.

CAPÍTULO 12

IMPACTO DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL

Áurea Judith Vicente Pinacho¹

Resumen

La gestión empresarial está dedicada a mejorar la eficacia y eficiencia de los activos de las empresas, desde los recursos materiales y humanos, hasta los técnicos financieros; en la dinámica de hacer más eficiente su utilización, la teoría financiera está en búsqueda de conocimiento para optimizar su uso, promueve mayores márgenes de utilidad, hay dos aspectos fundamentales como la liquidez y la solvencia de las empresas, que son indicadores que muestran la capacidad de pago de las entidades económicas y que pueden favorecer o afectar la dinámica de crecimiento en las cuales se establece mayores ventas, la presente investigación aborda la gestión financiera al interior a la empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en el sector de uso frecuente, en relación a la rentabilidad organizacional mediante un modelo de correlación para conocer cuál es la incidencia de la gestión financiera en la generación de liquidez y de rentabilidad, así los recursos se ejecutan en recursos productivos, rentables y generadores de valor, permitiendo, al mismo tiempo, el despliegue de objetivos estratégicos de la empresa y con ello ser el instrumento de crecimiento y desarrollo social de las economías por la generación de empleo y pago de impuesto al estado.

Palabras clave: gestión, eficacia, eficiencia liquidez, solvencia, rentabilidad.

¹ Profesora investigadora de la Universidad de la Cañada, Oaxaca, México. Miembro del cuerpo académico Aprovechamiento integral de productos agroindustriales, perteneciente a la red de investigadores de la Región Centro, Sur, Sureste Docente de nivel superior y Posgrado. Miembro del registro Conacyt de Evaluadores acreditados (RCEA) en el área 5, perfil deseable PRODEP, ha sido gerente general, contralor interno, jefe de Recursos humanos y gerente operativo y consultor financiero. covi49@hotmail.com

Abstract

Business management is dedicated to improving the effectiveness and efficiency of corporate assets from the material, human, financial, technical resources; in the dynamics of streamlining its use of financial theory is on a quest for knowledge to optimize their use, promotes higher profit margins, there are two fundamental aspects like liquidity and solvency of the companies that are indicators showing the ability payment of economic and can promote or affect the dynamics of growth which is set higher sales, this research entities address the financial management within the companies listed on the Mexican Stock Exchange in the field of common business in relation to organizational profitability through a correlation model to know what the impact of financial management in generating liquidity and profitability and resources running on productive, profitable and value-generating resources, while allowing the deployment of strategic goals of the company and thus be an instrument of growth and social development of the economy by creating jobs and paying taxes to the state.

Keywords: *management, effectiveness, efficiency, liquidity, solvency, profitability.*

Introducción

Las empresas son el motor de las economías en el mundo, la razón es que ellas generan un círculo virtuoso en el que se producen bienes para la satisfacción de necesidades de las personas, generan empleos y con ello se genera al Estado el pago de impuestos por parte de la empresa y del trabajador, su papel es vital para mejorar la calidad de vida de las personas, en primer lugar por la producción de bienes generan en sus consumidores satisfacción o mejor calidad de vida, y en segundo lugar generan un flujo de efectivo que vitaliza la economía de las personas y de las naciones, son las responsables de proveer de bienes y de generar empleos en los cuales podemos desempeñar nuestras capacidades y habilidades en sus diversas áreas funcionales (Chiavenato, 2007) por lo anterior el papel que desempeñan las empresas en la sociedad representa un efecto dómينو en la economía ya que generan ingresos para los empresarios, socios, acreedores, empleados, proveedores y para el Estado a través de los impuestos.

Como vemos, la responsabilidad social de las empresas es enorme, dentro de las economías, evaluar la rentabilidad desde el punto de vista de la gestión empresarial implica que se evalué la liquidez empresarial, la cual podemos definir como la capacidad de las empresas para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo y la solvencia como la capacidad de pago en

el largo plazo (Ochoa, 2013), a partir de los conceptos anteriores se determina el ciclo de económico empresarial, por ello se comparan con los signos vitales de las personas, debido a que muestran el estado de la empresa para que atienda sus obligaciones con proveedores, acreedores, empleados, socios, dueños, accionistas, incluso el estado, si la empresa no tiene dinero líquido para afrontar sus compromisos, genera un efecto dominó negativo en toda la economía al dejar de pagar a sus acreedores, éstos también dejarán de pagar sus compromisos, y en la economía se volvería un caos; sin embargo, las entidades económicas con solvencia pueden pagar sus compromisos, ya que pueden convertir sus activos financieros tradicionalmente los activos circulantes en efectivo y con ello generar condiciones de crecimiento y desarrollo, una empresa con salud financiera tiene la capacidad de ser más eficiente, productiva y, por ende, con mayor capacidad de generar ingresos, lo que mejoraría la recaudación del impuesto al Estado y generaría más empleos, lo que incide en mejoras condiciones para las economías en general.

Por ello es importante conocer la relación entre la financiera y de la generación de indicadores óptimos de liquidez, solvencia y rentabilidad, por lo que se llevó a cabo un estudio con empresas que cotizan en la BMV en el sector de uso frecuente para conocer la correlación de un modelo de evaluación de la rentabilidad, desde la perspectiva de la gestión financiera con base en sus estados financieros, los resultados son alentadores respecto a que hay una relación positiva alta entre las variables en cuestión.

Marco teórico

La gestión financiera de las empresas se mide mediante métodos verticales y horizontales (Cloy, 1996), la diferencia de los métodos radica en el periodo a analizar, así las razones financieras, el método que mide la gestión financiera en razón de tres variables que contienen indicadores que miden la productividad, la eficiencia y el apalancamiento, sin duda, como menciona Carreño, la gestión financiera se muestra en la medición de estos resultados, que pueden ser favorables o no debido a las prácticas que se llevan a cabo en cada una de las entidades económicas, que para establecer un estándar de comparación, lo que se hace es compararlas con las razones sectoriales para considerar adecuada o no la gestión. Damarco (2010) indica que la gestión financiera sin comparación sectorial es evidentemente útil sin antes comparar porque permite hacer una evaluación de la generación de las utilidades que genera beneficios a los diferentes grupos de interés; en razón de esta teoría y de la hipótesis planteada, los resultados de correlación mostraron resultados $R = 99$, lo que muestra una correlación positiva muy alta, por lo prueba lo que el marco teórico sostiene y las razones financieras reflejan apoyado por el sistema de correlación y de programación lineal, por lo que la hipótesis

planteada indica el establecimiento del impuesto sobre la renta (ISR) en razón de la gestión financiera, generar efectos positivos en la rentabilidad empresarial es cierta en razón de los indicadores financieros; además de dar respuesta a la hipótesis planteada, se establecieron objetivos en los cuales se planeaba.

Métodología

Para llevar a cabo la investigación se hizo revisión de la base filosófica sobre la cual se desarrolló este trabajo, y tuvo un enfoque cuantitativo, es decir, tiene como referente el enfoque positivista, dicho modelo se construyó con información cuantitativa real generada por empresas sujetas al estudio con base en sus estados financieros, con un enfoque deductivo, además, se considera que sea experimental, ya que se vislumbra en la generación del modelo con base a las necesidades de la empresas desde el punto de vista de gestión financiera, lo que nos lleva a una constante experimentación para validar que sirva a otras empresas en estudio.

Se determinó la muestra tomando de la población de empresas que cotizan en la BMV en el sector de uso frecuente, tomando como base la fórmula estadística, la muestra finita para determinar el número de entidades económicas respecto a la recolección de datos se desarrolló mediante diversas técnicas de investigación: la observación y análisis de la información de los estados financieros como: balance general, estado de resultados, flujo de efectivo y estado de variación contable, publicados en la página de la BMV, usando para ello la medición de la rentabilidad abordando tres aspectos: eficiencia, productividad y apalancamiento (Guajardo, 2007), de esta forma tenemos unidades de generación de conocimiento por categorías para efectos de codificación en la construcción del modelo.

Una vez generados los datos se vincularon los datos para interpretarlos considerando los conceptos teóricos de la gestión financiera y de la liquidez, solvencia y rentabilidad. Para ello se calcularon, en primer término, las razones financieras de cada una de las 25 empresas y se determinaron las razones financieras sectoriales, además se diseñó un instrumento de cuestionario para dar respuesta a cada ítem que pueda vincular el modelo de rentabilidad con el de gestión financiera una vez concluido se elaboró la interpretación mediante estadística descriptiva, mediante medidas de tendencia central como son moda, mediana, y media en el afán de conocer la distribución de los datos y de variabilidad para conocer la dispersión de los datos como: rangos, desviación estándar y varianza con los resultados haremos la interpretación de cada variable para orientar el estudio en razón de los indicadores que se generen, de la misma forma se elaboró un análisis de la dirección y el grado de valor individual de una variable para determinar qué tanto se aleja de la media, para efectos de medir la confiabilidad se sometió el instrumento a

la determinación del coeficiente alfa Cronbach, para efectos de validez y, por último, se instrumentó la correlación de Person para determinar si hay indecencia de la variables, asimismo, se elaboró regresión lineal, con ello se abordó el caso de estudio.

Resultados

Como objetivo general, para determinar los efectos que genera la gestión financiera de las empresas respecto a la liquidez y rentabilidad, se desarrolló un modelo de evaluación correlacional, el cual se elaboró en razón de los estados financieros de las empresas en cuestión midiendo 25 indicadores generados por los métodos horizontales con un periodo de análisis de tres años cada una para generar indicadores que muestren la gestión financiera.

En cuanto a la estructura financiera del sector, hay una distribución más ecuánime entre los rubros de obligaciones de la empresa con terceros, uno de los principales medios de financiamiento a los que acceden las compañías de este sector para capitalizar sus necesidades de financiamiento a corto plazo: son los proveedores que para el periodo de 2009 fue de 10.89% y aumentó para 2010 5%, ubicándose en 11.39%, sin dejar de lado los préstamos otorgados por instituciones bursátiles que representa 2.39% para 2009 y 1.34% para 2010, esta disminución de 1.05% se debe en gran medida al aprovechamiento de las compañías en el financiamiento con los proveedores y a la falta de créditos en el sistema financiero por la crisis que enfrenta el país.

En términos generales, el sector de consumo frecuente es estable en sus activos circulantes como en sus pasivos circulantes, ya que los primeros representan 29.41% contra 24.20% de pasivo a corto plazo; hay un margen de holgura de 5.21% para hacer frente a los compromisos y contingencias que se pueden llegar a generar en el sector.

En lo que respecta a la liquidez, para este sector en 2009, presenta una liquidez de 0.814, lo que significa que en este año de operaciones no tuvo la capacidad de cubrir sus pasivos a corto plazo, en 2010 tuvo una ligera recuperación del sector ubicándose en 1.044, lo que significa que por cada peso que debe a terceros cuenta con 1.044 para hacer frente a sus compromisos, cabe mencionar que, según la tendencia para 2011, se da un desplome en la razón de liquidez, ubicándose en .354, lo que significa que no tiene liquidez.

La razón de solvencia se ubica en 1.216 para 2009 y en 1.599 para 2010, lo que significa que el sector cuenta con la cantidad suficiente de activos que pueden convertirse en líquidos para hacer frente a sus vencimientos de mediano y largo plazos, así como al pago de sus intereses, sin embargo para 2011 se espera una caída de la razón de solvencia de 0.448., como se puede ver en la tabla 1.

El activo es mayor que el pasivo circulante, lo que nos indica que el capital de trabajo es positivo para el sector; sin embargo, para 2011

se pronostica un capital de trabajo negativo, lo que puede provocar una insolencia en el sector.

La rotación total de activo con respecto a las ventas se ubica en una rotación lenta de 1.192 veces en el periodo de 2009 y 1.010 para 2010, donde una ligera disminución para 2011 se espera que la rotación del activo sea de 1.557 con respecto a las ventas.

La productividad de los activos totales es de 40.565% para 2009 y de 35.008% para 2010, es considerable la disminución de la productividad del activo con 5.557%, esta disminución probablemente se dio por la depreciación mayor en los activos, para 2011 se espera que esta situación mejore y se espera un aprovechamiento de los activos totales de 51.681%.

La mayor productividad la encontramos en los activos circulantes, que sirven de apoyo al proceso productivo, ubicándose en 137.877% para 2009 y 119.447% para 2010, motivado por la disminución de efectivo e inversiones temporales, se espera que para 2011 la industria sea más productiva alcanzando niveles de 174.736%.

En lo que respecta al activo fijo, se alcanzaron niveles de 57.521% y de 49.521% en 2009 y 2010, no se está utilizando al máximo la capacidad instalada, ya que los niveles no son los óptimos con respecto a las ventas; según la razón estándar, se espera que para 2011 se dé una rentabilidad de 73.385%, lo que significa que se estarían aprovechando mejor los recursos.

La rotación de inventarios es otro indicador relevante para determinar la situación del sector. En promedio este inventario se está vendiendo y reponiendo entre ocho y seis veces cada 45 y 56 días en 2009 y 2010, este resultado no es congruente porque debería venderse más rápido, ya que por el sector en el que nos encontramos, que son artículos de consumo preferente (artículos de la canasta básica y otros de primera necesidad), su producción y adquisición por el consumidor final es más frecuente que en alguna otra industria, se espera que para 2011 haya más dinamismo en la venta y recuperación del inventario, llegando a 11 veces cada 23 días en el periodo.

La rotación de cuentas por pagar se realizó cada 51 y 63 días, es un tiempo aceptable para las empresas que cotizan en este sector, ya que mientras más sean los días que conceden de financiamiento los proveedores, mayores serán los aprovechamientos que puedan tener con el crédito, se espera que en 2011 esta situación dé un giro radical reduciendo los periodos de pago a tan sólo 26 días.

En cuanto a la rotación de cuentas por cobrar, para 2009 y 2010 se recuperó la cartera 20 y 16 veces en el periodo, otorgando únicamente créditos a los clientes por 19 y 22 días, respectivamente, lo que significa que el sector tiene una eficiente política de crédito con los clientes, en gran medida se debe al tipo de bienes que se comercian en estas compañías, lo que permite que sus clientes puedan vender al consumidor final los productos con mayor frecuencia.

Se espera que para 2011 la recuperación de la cartera sea más veces en el periodo 26 y que los días de créditos se reduzcan a 11, como consecuencia de la reducción de los días de gracia otorgado por los proveedores a las compañías del sector.

El ciclo financiero del sector en su conjunto se hace muy extenso e inadecuado, ya que cada 64 y 79 días, respectivamente, se está colocando la mercancía y se está teniendo disponibilidad de efectivo, se espera que para 2011 se dé un revés favorable a esta situación, reduciendo considerablemente el plazo del ciclo financiero a tan sólo 34 días para vender los bienes y disponer del efectivo.

La situación anterior trae consigo que el ciclo de caja sea ineficiente, ya que no se cuenta con el ingreso suficiente para hacer el pago a los proveedores.

En lo que se refiere al crecimiento en ventas de 2010, tomando como base 2009, el crecimiento del sector simplemente fue muy bajo, ya que no se rebasaron los estándares de la inflación que para 2010 se ubicó en 4.40% (Banxico, 2010), las ventas en su conjunto de la industria únicamente crecieron 0.918%, para 2011 se espera un decremento aún mayor que el año anterior, quedando en niveles de 0.879%.

La utilidad de operación con respecto a las ventas se ubica en 11.078% y 11.253%, lo que significa que los costos de operación han disminuido en 0.175%, una ligera disminución en términos generales, pero si consideramos la magnitud de efectivo que se maneja en la industria, es un buen margen de disminución de los costos operativos; es destacable mencionar que para 2011, estos costos operativos sufrieron un aumento considerable, lo que implica que la utilidad del sector disminuirá.

La utilidad que queda después de descontar todos los costos del sector es de 7.390% y de 6.88% para 2009 y 2010, para 2011 se espera que se dé un ligero aumento a 8.40%, una utilidad de cierto modo baja porque los volúmenes de venta que se tienen son realmente altas debido a las actividades y al tipo de bienes que se producen y comercian en este sector.

La productividad del activo fijo es buena, ya que en este sector se tiene una diversidad de giros, desde los que son netamente comerciales que no requieren grandes infraestructuras, a las grandes empresas industriales que requieren de ciertos activos, en específico para llevar a cabo sus actividades se tiene una productividad de 12.48% en 2009, 9.83% en 2010, se dio una disminución de la productividad del activo fijo; sin embargo, para 2011 se espera que la rentabilidad aumente a 17.78%, considerando que se adicionan otros productos financieros como: intereses ganados, ganancia cambiaria y otros productos.

En lo que respecta a la rentabilidad obtenida por los accionistas en el sector, es superior a los instrumentos de renta variable que se encuentran en

el mercado, ya que se toma como referencia la tasa libre de riesgo que para el 31 de diciembre de 2009 y 2010 se encontraba en 4.5% (Banxico, 2009), no es equiparable con una rentabilidad de 15.98 y 11.47% para 2009 y 2010, sin olvidar obviamente que viene implícito un riesgo mayor que el que se ofertan en el mercado de deuda.

Una vez concluido el análisis financiero del sector en su conjunto, se relacionaron en variables relacionadas en razón de la liquidez y, finalmente, conocer su relación mediante un modelo correlacional el cual arrojó una correlación de $R = 99$, muy alta, que implica que la gestión financiera está en razón de la liquidez, de la rotación de activos, cuentas por cobrar y del margen de utilidad lo que aprueba la hipótesis planteada, que indica que el establecimiento del ISR en razón de la gestión financiera generará efectos positivos en la rentabilidad empresarial; el modelo de regresión muestra que la rentabilidad se eleva en razón de la gestión financiera y arroja un valor más significativo en relación de la rotación de activos con un indicador de 0.93, además se llevó a cabo un análisis implícito en el modelo correlacional de la incidencia de la liquidez y solvencia de las empresas sometidas a estudio, lo que sirvió para vincular la carga tributaria y la gestión financiera, la variable dependiente liquidez es explicada por la variable independiente rotación de activos con un coeficiente de determinación ($R^2 = 0.9315$), lo que indica que 93.15% de la variación de la variable dependiente liquidez es explicada por la inclusión de esta variable independiente.

Al ser incluida la variable rendimiento de activos circulantes en el modelo 2, se mejora el valor del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.9521$). Al ser incluidas tres variables independientes en el modelo 3, se obtiene un valor del $R^2 = 0.9701$ y, finalmente, el mejor modelo estimado se obtiene al incluir en el modelo a cuatro variables independientes, obteniéndose un valor del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.9818$), por lo que la ecuación quedaría de la siguiente manera: $\text{Liquidez (Y)} = -0.53152 + 0.79027 (\text{RC}) - 9.5535 (\text{RCC2}) - 0.00102 (\text{RR2}) + 0.00818 (\text{CT})$.

Mediante el análisis elaborado también se dio respuesta a los objetivos planteados en el presente trabajo, ya que la metodología elegida integró la medición de la liquidez, solvencia; además, mediante la correlación y la programación lineal se usaron técnicas cuantitativas para medir los efectos de la gestión económica.

Con la información anterior podemos echar mano de la estadística y varias de sus herramientas, por ejemplo, las medidas de tendencia central y las medidas de variabilidad, así podemos decir respecto a la variable de liquidez que hay una liquidez adecuada en la mayoría de las empresas

sometidas a análisis, que 43% de ellas muestra indicadores de liquidez superiores a la media y sólo 3% muestra indicadores de liquidez muy bajos, pero con expectativas de mejoramiento a largo plazo por la solvencia; respecto a la carga tributaria, los resultados en las empresas muestran una desviación estándar de 0.4, lo que representa una actitud desfavorable, ya que afecta a los indicadores de rentabilidad, aunque no hay tanta dispersión.

CUADRO 1. MEDIDAS DE TENDENCIA CENTRAL Y DE VARIACIÓN DE 24 VARIABLES DE EMPRESAS DE CONSUMO PREFERENTE EN MÉXICO

Variable	Medidas de tendencia central				Medidas de variación		
	Mínimo	Máximo	Media	Mediana	Varianza	Desviación estándar	Coefficiente de variación (%)
1	-1.4110	3.5020	0.6363	0.4140	1.6264	1.2752	200
2	-1-5910	4.7160	1.0460	0.8620	2.9407	1.7148	163.93
3	-63007551	13987497	-1481584	19570	2.8802	16971429.3	-347.66
4	0.3190	2.6460	1.2542	1.1260	0.4989	0.7063	56.31
5	-13.1330	156.0830	40.7664	33.8310	1271.77	35.6620	87.47
6	-124.1990	596.9660	132.7765	108.19	21689.10	147.27	110.91
7	-12.9070	392.3450	70.2038	51.79	7476.37	86.46	123.16
8	1	15	7.5000	6.50	13.3159	3.6491	48.60
9	17	101	55.1955	50.26	701.96	26.49	48.00
10	-8	415	107.2799	35.00	20206.54	142.14	132.50
11	2	92	52.6000	61.00	667.59	25.83	49.11
12	3	61	21.0461	14.50	327.90	18.10	86.04
13	4	123	29.0077	17.57	860.62	29.33	101.13
14	24	186	84.3888	78.50	1836.25	42.85	50.77
15	-54	153	31.6111	27.00	2829.31	53.19	168.26
16	0.8840	1.2580	1.0420	1.0180	0.0094	0.09	9.33
17	-23.30	28.8660	8.1001	9.68	105.69	10.28	126.92
18	-27.42	18.1810	2.8242	4.75	117.67	10.84	384.09
19	-26.1350	59.5280	10.1368	6.55	437.57	20.91	206.35
20	-21.5240	24.1570	5.1803	5.12	127.52	11.29	217.99

Fuente: Instituto de Estudios Universitarios, 2015.

La utilidad de las correlaciones radica en la posibilidad de estimar las utilidades con base en una o varias variables. De esta manera, se encontraron correlaciones positivas y negativas significativas entre las 24 variables medidas en las 18 empresas del sector preferente en México. La utilidad se asoció alta positiva y significativamente con el activo circulante ($R = 0.96^{**}$), es decir, la gestión financiera mostró una correlación alta en relación a la rotación de los inventarios, ya que de ello depende la generación del flujo de efectivo; así, la hipótesis planteada acerca del establecimiento del ISR en razón de la gestión financiera, generará efectos positivos en la rentabilidad empresarial, lo que supone una relación directa con el activo circulante de 0.67 en relación con el rendimiento en activos circulantes y de .6126 en rendimiento de activos fijos; la sumatoria de las correlaciones positivas acumulan un resultado $R = 0.99$ en cuatro variables de la estudiada descrita anteriormente, y que se pueden apreciar en el cuadro dos, estos resultados favorecen la hipótesis planteada.

La utilización del descuento de flujos de caja (DFC) como método para la toma de decisiones de inversión y valoración empresarial está fuertemente consolidada, tanto a nivel académico como a nivel práctico. La literatura financiera moderna ha profundizado en distintas aplicaciones del método, como las técnicas llamadas “free-cash-flow” (Damodaran, 2001; Copeland *et al.*, 2000) en el campo de la valoración o conceptos como el “Economic Value Added” (Stewart, 1991), el valor financiero añadido (Rodríguez *et al.*, 2001). El flujo de caja es un concepto fundamental en el ámbito económico y financiero, esencial para la gestión empresarial, siendo válido el método DFC para valorar empresas del sector de consumo preferente en México.

En finanzas, el valor de un activo se determina a partir de lo que se espera recibir de él. Como en todo negocio, el valor de la misma vendrá dado por los flujos de caja que esa empresa sea capaz de generar en el futuro.

El análisis de correlaciones entre las 24 variables de 18 empresas del sector de consumo preferente en México se realizó por el método de Pearson y el modelo de regresión lineal se estimó por el método de selección de variables Stepwise (paso a paso) usando el programa estadístico SAS, versión 9.0 para Windows. El mejor análisis de regresión estimado por el programa se efectuó en cuatro pasos, considerando a la variable dependiente: liquidez e independientes a las variables: RC, RCC2, RR2 y CT.

En el primer modelo (cuadro 1) del análisis de regresión lineal múltiple por el método de selección de variables Stepwise (paso a paso) del programa estadístico SAS, la variable dependiente liquidez es explicada por la variable independiente rotación de activos con un coeficiente de determinación ($R^2 = 0.9315$), lo que indica que 93.15% de la variación de la variable dependiente liquidez es explicada por la inclusión de esta variable independiente. Al ser incluida la variable rendimiento de activos circulantes en el

modelo 2, se mejora el valor del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.9521$), al ser incluidas tres variables independientes en el modelo 3, se obtiene un valor del $R^2 = 0.9701$ y, finalmente el mejor modelo estimado se obtiene al incluir en el modelo a cuatro variables independientes, obteniéndose un valor del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.9818$), por lo que la ecuación quedaría de la siguiente manera: $\text{Liquidez (Y)} = -0.53152 + 0.79027 (\text{RC}) - 9.5535 (\text{RCC2}) - 0.00102 (\text{RR2}) + 0.00818 (\text{CT})$.

Una vez aplicado el modelo de correlación, se planteó la necesidad de medir la causa efecto de las variables que en suma arrojaron $R = 0.99$, por lo que se desarrolló el método de regresión lineal y verificar los efectos de esta variables en razón de la hipótesis planteada.

Conclusiones

Los resultados del estudio implican para las entidades económicas estrategias de gestión financiera para el cuidado y mejoramiento de los indicadores económicos, partiendo de la generación de un sistema de información adecuado y con la formalización de estados financieros, que van desde el estado de situación financiera, estado de resultados y flujo de caja, aunado a ello establecer un sistema de medición de la gestión financiera por métodos verticales u horizontales en razón de la información que tengan para generar la medición, análisis respectivo y acciones correctivas y con ello mantener el círculo virtuoso de beneficios a la sociedad, generando fuentes de trabajo, satisfaciendo necesidades y pagando impuesto para favorecer la infraestructura del país, los resultados de esta tesis muestran la necesidad de que los directivos generen acciones en razón de que se mejore su rotación de inventarios, las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar, la rentabilidad antes de impuestos y cuidado especial en el gasto operativo.

Es útil mencionar que de los 25 indicadores que contiene la medición de la gestión financiera, cuatro muestran una mayor significancia en relación con los flujos de efectivo, los cuales son: $\beta_0 = -0.53152$, $\beta_1 = 0.79027$, $\beta_2 = -9.5535$, $\beta_3 = -0.00102$ en relación a la rotación de inventarios, rotación de cuentas por pagar.

Bibliografía

- Administración (2004), *Administración*, Cengage Learning, México.
——— (2009), *Administración, gestión de enfoques y proceso administrativo*, Pearson, México.
Arturo, A. S. (Economía Mexicana), *Average effective tax rates in Mexico*, Centro de Investigaciones Económicas, 2005.

- Bachoco (8 de mayo de 2012), recuperado de: www.bachoco.com.mx: [htt://www.bachoco.com.mx](http://www.bachoco.com.mx)
- Banco de México (21 de julio de 2012), obtenido de: <http://www.banxico.com.mx/politica-monetaria-e-inflacion/estadisticas/graficas-de-coyuntura/produccion-ventas-y-precios/producto-interno-bruto--desgl.html>
- (2009), recuperado el 3 de diciembre de 2012, de: <http://www.banxico.org.mx/portal-mercado-valores/index.html>
- (2010), recuperado el 3 de mayo de 2012, de: <http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/index.html>
- (25 de junio de 2008), obtenido de: [htt://banxico.org.mx/Sieinternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idcuadro=CF103§or=7&locale=es](http://banxico.org.mx/Sieinternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idcuadro=CF103§or=7&locale=es)
- Bazaldúa, A. (9 de junio de 2014), *Historia del ISR*, México.
- Bergaman, M. R. (2005), *Average effective tax rates in Mexico*, Economía Mexicana, Centro de Investigaciones y Docencia Económicas, 185-215.
- Carreño, A. M. (1914), Joaquín Maniu, “Compendio de la historia de la Real Hacienda de la Nueva España”, recuperado el 10 de junio de 2014, de Investigaciones Jurídicas de la UNAM: [hppt://biblio.juridicas.unam.mx/libro.htm?l=411](http://biblio.juridicas.unam.mx/libro.htm?l=411)
- Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (10 de junio de 2014), “Sistema Tributario Azteca”, recuperado el 10 de junio de 2014, de: <http://www.ciat.org/index.php/novedades/1022.html?task=view>
- Chapoy, D. Y. (1981), *Introducción al derecho mexicano, derecho fiscal*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México.
- Cloy, B. P. (1996), “The use of financial Accounting choice to support aggressive tax position”, *Journal of accounting research*, vol. 34, núm. 1, 23-43.
- Damarco, J. (2010), *El principio de capacidad contributiva como fundamento y medida de los impuestos*, Tasca, Argentina.
- Diario Oficial de la Federación (5 de febrero de 1981), Código Fiscal de la Federación, México.
- Dumrauf, G. L. (2006), *Finanzas corporativas*, Alfaomega Grupo Editor, Argentina.
- Dyreg, S. H. (2008), “Long-run corporate tax avoidance”, *Teaccoutind review*, vol. 83 núm. 1, 61-82.
- Fernández, J. A. (2007), *Las Finanzas en la empresa, información, análisis, recursos, planeación y reestructuración de las entidades*, Grupo Editorial Patria, México.
- Flores, E. (2012), *Trayectoria del impuesto sobre la renta en México*, UNAM, México.
- Franzoni, F. (2012), *Disminución del monto de los montos de los pagos provisionales del ISR*, Intelegis, España.
- Griffin, R. W. (2011), *Administración*, Cengage Learning, México.

- Guajardo, C. (2007), *Contabilidad para no contadores*, McGraw-Hill, México.
- Gupta, S. Y. (1997), “Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data”, *Journal of Accounting and Public Policy*, 1-34.
- Hanlon, M. Y. (2010), “A review of taxes research”, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 50 núm. 2-3, 128-178.
- Jarach, D. (2013), *El principio de capacidad contributiva como criterio esencial para una reforma esencial*, Ríos Granados, UNAM.
- Jones, G. (2010), *Administración contemporánea*, McGraw-Hill, México.
- Madura, J. (2009), *Administración financiera internacional*, Cengage Learning, México.
- Martínez Vera, R. (1971), *A cincuenta años de la Ley Centenario*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México.
- Martínez, S. (2009), *Distribución de la renta a través del sistema financiero mexicano*, UNAM, México.
- Mill, L. (1998), “Box-tax deferrals and Internal Revenue Service Adjustments”, *Journal of Accounting Research*, vol. 36 núm. 2, 343-356.
- Ochoa, G. (2012), *Administración financiera: Correlacionada con la NIF*, McGraw-Hill, México.
- Philips, J. y Pincus, M. Y.-R. (2003), “Earnings Management new evidence based on deferred tax expense”, *The Accounting Review*, vol.78 núm. 2, 491-521.
- Rodríguez, L. (2012), *Análisis de estados financieros. Español*: McGraw-Hill Higher Education.
- Rodríguez, R. (2011), *Derecho fiscal*, Oxford University Press, México.
- Salgado, A. G. (30 de junio de 2008), recuperado el 8 de mayo de 2012, de: <http://www.oem.com.mx/laprensa/notas/n752335.htm>
- Sánchez, S. (2013), *Apuntes de una oveja freelancera: Finanzas personales para gente independiente*, Planeta, México.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (1957), *Compilación de leyes del impuesto sobre la renta, 1921-1923*, México.
- (2010), *El impuesto empresarial a tasa única (IETU). Un diagnóstico a tres años de su implantación*, México.
- (2010), *Presupuesto de gastos fiscales*. México.
- Valores, B. M. (3 de mayo de 2012), recuperado el 3 de mayo de 2012, de: <http://www.bmv.com.mx/>
- Wild, J. J. (2007), *Análisis de estados financieros*, McGraw-Hill, México.

CAPÍTULO 13

FINANCIAMIENTO VERDE

PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

CASO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

DEL MUNICIPIO DE AGUASCALIENTES

Felipe de Jesús Salvador Leal Medina¹
Roberto González Acolt²
Bogar García Martínez³

Resumen

La investigación tuvo como finalidad identificar el financiamiento verde que han recibido empresas micro, pequeñas y medianas para poder lograr la sustentabilidad y coadyuvar con el medio ambiente y cambio climático, a partir de acciones a nivel mundial y nacional que han impulsado al sector empresarial a realizar propuestas y llevar a cabo una participación activa para contribuir en la lucha en contra del cambio climático y el consumo del planeta, requiriendo de apoyo del sector financiero a través del financiamiento verde. Se aplicaron 67 encuestas, 71.2% a pequeñas y el resto a medianas empresas. En los resultados se observa que 67.7% realizan la actividad como personas morales, 46.2% pertenece a alguna Cámara. En cuanto al financiamiento, 21.2% señaló tener financiamiento, y de ese porcentaje, 83.3% es con una institución bancaria, sólo 4.5% conoce del financiamiento verde pero ninguno ha recibido este tipo de financiamiento. Se concluye que se requiere hacer un mayor esfuerzo de parte del sistema bancario mexicano para cumplir con los compromisos a nivel mundial relacionado con el cambio climático, incorporando mayores fondos a corto y largo plazos y haciendo una promoción de un alcance mayor entre el empresariado mexicano, apoyándose en las cámaras empresariales.

¹ Profesor investigador adscrito al departamento de Finanzas, Centro de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Autónoma de Aguascalientes. lealmfjs@yahoo.com

² Profesor investigador adscrito al departamento de Economía, Centro de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Autónoma de Aguascalientes. rgonza@correo.uaa.mx

³ Profesor investigador adscrito al departamentode Administración, Centro de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Autónoma de Aguascalientes. bogargm@hotmail.com

Palabras clave: financiamiento verde y pequeñas y medianas empresas.

Abstract

The research aimed to identify the green funding they have received micro, small and medium enterprises, so they can achieve sustainability and contribute to the environment and climate change, through actions at the global and national level that have driven business sector, to make proposals and carry out an active role in contributing to the fight against climate change and consumption of the planet requiring support the financial sector, through green financing. 67 surveys, 71.2% small businesses the medium rest were applied. The results shows that 67.7% the activity is done as legal entities, 46.2% belongs to a Chamber. On financing 21.2% it reported having funding and that percentage is 83.3% with a bank, only 4.5% know green financing but none have received this type of financing. We conclude that is required to make a greater effort by the Mexican Banking System to fulfill commitments related to global climate change by incorporating more funds in the short and long term and making a promoting greater scope between the Mexican business, relying on business chambers

Keywords: green financing and SMES.

Introducción

El término sustentabilidad se utilizó por primera vez en relación con la idea de producción sostenible en empeños humanos como la silvicultura y la pesca. Pero el concepto se puede extender a otros rubros como el de la sociedad sostenible, esa que al paso del tiempo no agota su base de recursos al exceder la producción sostenible ni produce más contaminantes de los que puede absorber la naturaleza (Nebel y Wright, 1999), es decir, no consumen los recursos que hay para las siguientes generaciones y reutilizan, reciclan y regeneran materiales para el consumo humano, así como para la naturaleza.

La falta de sustentabilidad es una de las problemáticas que se presenta de manera global en los planos sociales, económicos y culturales. Las consecuencias que tienen son algo que afecta y atañe más allá de las instituciones públicas y privadas; es un tema que poco a poco se ha ido introduciendo en todas las microesferas de la sociedad, ya que se está expuesto a consecuencias naturales (el efecto invernadero, catástrofes naturales, cambios climáticos bruscos, etcétera), sociales (discriminación, desigualdad, la explotación, entre otros) y económicas (crisis de la macroeconomía, etcétera).

La primera reunión que se realizó fue la denominada “Decimosexta Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas

sobre Cambio Climático”, celebrada del 29 de noviembre al 11 de diciembre de 2010 en Cancún, Quintana Roo, México.

Dentro de los muchos acuerdos se encuentra el de financiación, que consiste en “movilizar y proporcionar mayores fondos a corto y largo plazo para que los países en desarrollo puedan tomar más medidas y que estas sean más eficaces” (UNFCCC, 2014); esta iniciativa tuvo como resultado la creación de un fondo verde en el cual se comprometían todas las naciones participantes en proporcionar 30,000 millones de dólares para un financiamiento rápido hasta 2012 y se definió un plan para recabar de forma conjunta 100,000 millones de dólares anuales hasta 2020 (Centro de Noticias ONU, 2010). A la par de la celebración de la cumbre en Cancún, México, el 8 de diciembre de 2011 otorga el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) un financiamiento por 1,100 millones de dólares para apoyar las acciones en materia de cambio climático (Notimex, 2010). Las acciones implementadas a nivel mundial y nacional han impulsado al sector empresarial a realizar propuestas y llevar a cabo una participación activa para contribuir en la lucha en contra del cambio climático y el consumo del planeta, por lo cual han necesitado el apoyo del sector financiero a través del financiamiento climático y el crédito verde.

Estas iniciativas, tanto del ámbito público como privado, tratan de resolver una de las principales problemáticas que se presentan al tratar de construir sociedades socialmente responsables, con un desarrollo sustentable y que fundamentan el cuidado del medio ambiente, que es la falta de recursos económicos y son, precisamente, estos financiamientos y/o créditos verdes lo que han permitido el desarrollo de investigaciones, programas y diversos proyectos que permiten no sólo el desarrollo técnico sino la información y la creación de conocimiento científico sobre el tema.

Planteamiento del problema

En México, específicamente en el municipio de Aguascalientes, hay diversas formas de financiamiento y/o crédito para las empresas, específicamente en las pequeñas y medianas empresas (Pymes) resulta uno de los sectores con mayor apoyo por parte del sector público, pues en los últimos años ha surgido una gran cantidad de créditos que les permite tener avances no sólo en el fortalecimiento de su infraestructura y tecnología, sino que también logran la transformación de las empresas para poder cumplir con lo que los avances globalizados exigen: la sustentabilidad.

La industria manufacturera es uno de los sectores económicos en los que se puede observar, de manera visible, cuáles son las estrategias que utilizan los empresarios para estructurar de manera más sustentable a sus empresas (hay muchos desperdicios, sobreproducciones y, en ocasiones, una fuerte contaminación del medio ambiente) a través de diferentes tipos de financiamientos, entre

ellos el denominado financiamiento verde y es, precisamente, este sector económico el que se toma en esta investigación para poder observar específicamente lo que sucede en el municipio de Aguascalientes en cuanto a las Pymes, considerando la estratificación de acuerdo con lo publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 30 de junio de 2009, y como aparece en los censos económicos 2009 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Sector	Personal ocupado		
	Micro	Pequeña	Grande
Industrial	0-10	11-50	51-250

Por lo anterior, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿han recibido financiamiento verde las pequeñas y medianas empresas en Aguascalientes?

Objetivo

Identificar el financiamiento verde que han recibido empresas micro, pequeñas y medianas, con el fin de que puedan lograr la sustentabilidad y coadyuvar con el medio ambiente y cambio climático.

Así también, considerando que las empresas requieren de financiamiento para sus actividades normales, en específico el haber recibido algún financiamiento verde, se plantea la siguiente hipótesis.

Hipótesis

Al menos 50% de las Pymes de la ciudad de Aguascalientes, han recibido algún tipo de financiamiento verde para que logren avanzar hacia la sustentabilidad y coadyuven para mejorar el cambio climático y medio ambiental.

Justificación

Ante los compromisos que a nivel internacional ha adquirido México para contrarrestar el efecto del cambio climático, así como el cuidado del medio ambiente, como se citó en la introducción, se ha considerado relevante conocer el avance que hay en cuanto al otorgamiento de financiamiento verde a las Pymes, en este caso por el alcance de la investigación son las empresas ubicadas en la ciudad de Aguascalientes, de la industria manufacturera que por razones obvias generalmente se considera que son las que hacen una mayor contaminación al medio ambiente por los gases que emiten, por tirar los desechos en las cañerías o por utilizar materia prima que degrada los bosques, por citar algunos problemas que generan.

Marco teórico

Financiamiento y tipos de financiamiento

Para la comprensión de la presente investigación, es necesario definir algunos conceptos. Se comenzará por definir el financiamiento como: “Captación de fondos a través de préstamos o aportaciones de capital” (Ortega, 2002, p. 8). El financiamiento es un factor de suma importancia para el crecimiento de un negocio, especialmente de una Pyme y hay dos tipos de financiamiento: mercado de dinero o mercado de capitales. El primero es el mercado de dinero a corto plazo y de deuda; el segundo se refiere al largo plazo y puede ser de deuda o de nuevos socios.

Algunos de los tipos de financiamiento son de: préstamo personal, préstamo quirográfico, descuento, préstamo prendario, crédito en cuenta corriente, crédito de habilitación o avío, crédito reaccionario y préstamos hipotecarios. En los cuales los solicitantes deben *demostrar solvencia moral y económica y demostrar la compatibilidad del crédito y la posibilidad de cubrirlo* (2002, pp. 89-92). Se entiende por crédito al “otorgamiento de dinero, plusvalor, etc., que facilita las operaciones en el mercado” (2002, p. 38).

El sistema financiero mexicano está compuesto por (Ortega, 2002):

- *Autoridades financieras*: SHCP, Banxico, CNBV, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar), Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores), Sociedades de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro (Siefores).
- *Bancas de fomento y desarrollo*: Nacional Financiera (Nafin), Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), Banco de Desarrollo Rural (Banrural), Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Banco Nacional del Ejército Fuerza Aérea y Armada (Banjercito), organismos bancarios y de seguros, organizaciones auxiliares de crédito.
- *Fideicomiso para el desarrollo*: Fidecomiso Instituido en Relación a la Agricultura (FIRA), Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur).

Mientras que en el ámbito internacional, específicamente para Latinoamérica, las principales financieras son (Arboleda, 2014): Banco Mundial, Banco Internacional de Reconocimiento y Fomento (BIRF), Asociación Internacional de Fomento (AIF), Corporación Financiera Internacional (CFI), Banco Internacional de Desarrollo (BID), Agencia Internacional para el Desarrollo (AID), Corporación Andina de Fomento (CAF), Financiación bilateral.

Las financieras nacionales y de Latinoamérica, señaladas con anterioridad, sentarán las bases para la búsqueda de información respecto al financiamiento de las Pymes con un fin sustentable y que apoye las acciones respecto al cambio climático.

*Antecedentes sobre el financiamiento climático,
el crédito verde y las Pymes en México*

El financiamiento climático es entendido como: “el conjunto de los recursos financieros que se deben movilizar para facilitar la ejecución de acciones de mitigación por los países en desarrollo, así como para que éstos puedan fortalecer su capacidad para adaptarse a los impactos del cambio climático, si bien no hay aún una clara definición del concepto acordada a nivel internacional, ni una interpretación unívoca de sus alcances.” (Finanzas Carbono, 2014); y el crédito verde para la Pymes en México se lograron rescatar las siguientes investigaciones: “Crédito y microcrédito a la mipyme mexicana con fines ambientales: situación y perspectivas”, realizada para la CEPAL de las Naciones Unidas por David Romo Murillo en el 2005 en Santiago de Chile. En esta investigación, en primera estancia define crédito verde, el cual es entendido como: “aquel que tiene por objetivo mejorar la gestión ambiental de la empresa o bien contribuir al desarrollo del mercado de bienes y servicios ambientales” (Romo, 2005, p. 45). Enseguida realiza una descripción del panorama en el cual se encuentran las Pymes.

En 2013, *ALIDE* publica en su revista *Proyectos Amigables con el medio Ambiente* el texto “Financiamiento Verde en América Latina”, donde hace alusión a dos financieras que se han destacado por su apoyo al financiamiento climático en México: Nafin y FIRA. Se presenta en este mismo número de la revista el caso de “Una experiencia mexicana. E-Desarrollo Empresarial Nafin para Mipymes”, el cual consiste en:

“...incorporar un servicio de atención integral para emprendedores y empresarios de las mipymes, que incluya capacitación empresarial y asistencia técnica en las áreas funcionales de la empresa, mejores prácticas que contribuyan a la formación de microempresas con innovación; así como información disponible de todos los programas y apoyos a mipymes, en una plataforma informática on-line, con tutores especialistas habilitados para otorgar la asistencia e información dentro de niveles de servicio preestablecidos” (revista *ALIDE*, 2013, p. 5).

Al realizar una búsqueda en diferentes instituciones de financiamiento y crédito público a nivel nacional, se encontraron las siguientes iniciativas de apoyo para las Pymes, entre las cuales aparecen algunos programas en apoyo a la sustentabilidad (véase tabla 1), en la que aparecen apoyos de parte de Nafin para proyectos ambientales, y de forma tripartita los siguientes organismos: Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa (FUNTEC), Confederación de Cámaras Industriales (Concamin) y Comisión para la Cooperación Ambiental (CCAAN), que ofrecen el financiamiento para proyectos de prevención de la contaminación.

TABLA 1. PROGRAMAS DE CRÉDITO Y MIPYMES REVISADOS

Institución	Programa	Tipo de apoyo	Sujeto de apoyo
Secretaría de Economía.	Fondo Pyme.	Capacitación, consultoría, acceso a financiamiento, acceso a mercados, etcétera.	Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).
Secretaría de Economía.	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim).	Microcréditos.	Microemprendedores (individuos o grupos solidarios).
Secretaría de Economía	Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad (Fonases).	Financiamiento.	Grupos sociales (productores indígenas, campesinos, etcétera).
Nafin.	Créditos a tasa fija.	Financiamiento de proyectos ambientales.	Empresas de todo tamaño.
Nafin.	Créditos a tasa fija.	Financiamiento a tasa fija.	Mipymes.
Nafin.	Programa de Garantías.	Complementa las garantías que requiere la banca comercial.	Mipymes.
FUNTEC, Concamin y CCAAN.	Fondo de Proyectos de Prevención de la Contaminación (FIPREV).	Financiamiento para proyectos de prevención de la contaminación.	Mipymes.
Secretaría de Desarrollo Económico del Distrito Federal.	Programa de Microcréditos para el Autoempleo.	Microcréditos.	Grupos solidarios en situación de pobreza y marginación.
Secretaría de Desarrollo Económico del Distrito Federal.	Programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa.	Crédito en condiciones preferenciales.	Mipymes.
Banca Comercial	Programa de la Banca Comercial Dirigidos a las Pymes.	Crédito en condiciones accesibles.	Pymes.

Fuente: Romo D. (2005).

Como se observa de la tabla anterior, son únicamente dos programas con financiamiento verde, considerando los acuerdos internacionales en los que participa México para ayudar al problema sobre el cambio climático y el cuidado del medio ambiente, el financiamiento verde es de vital importancia que pueda llegar a las empresas, sobre todo a las Pymes, por las limitaciones que tienen para llegar a obtener financiamientos por carecer, en ocasiones, de garantías suficientes que pide la banca comercial, y es el espacio para que el gobierno federal, a través de sus organismos, ofrezca programas para este tipo de financiamiento a los cuales puedan acceder los pequeños y medianos empresarios.

Metodología

Es una investigación exploratoria, de tipo encuesta y descriptiva.

Unidades de observación

Pequeñas y medianas empresas de la industria manufacturera del municipio de Aguascalientes.

Diseño del instrumento

Se diseñó una encuesta con un total de 20 ítems, dicotómica y autoadministrada con las siguientes dimensiones: perfil de la empresa (9 ítems) y financiamiento verde (11 ítems).

Muestra

Se determinó, por medio del programa DENU (INEGI, 2015), el cual permite calcular por medio de la georreferenciación, acceder a la última actualización de unidades económicas 2015, permitiendo identificar el sector específico de estudio, así como al tamaño de la empresa. El resultado obtenido corresponde a 298 empresas y se aplicó la fórmula para la estimación del tamaño de la muestra para una población conocida con variables cuantitativas con 90% de confiabilidad y se obtuvo una muestra de 67 empresas.

Análisis

Se hizo un análisis descriptivo y algunos de los resultados se muestran con gráficas. Al realizar la prueba de Alfa de Cronbach se obtuvo un resultado de

.8, lo cual, según George y Mallery (2003), consideran que hay una consistencia interna en las preguntas.

Resultados

Dimensión perfil de la empresa

Respecto a los resultados obtenidos en la dimensión de perfil de la empresa, en la gráfica 1 se muestra el perfil de las Pymes encontradas respecto al número de trabajadores, predominando de 11-30 trabajadores con 71.2%, que corresponde a pequeñas empresas, y 18.2% de 31-50 trabajadores (medianas empresas).

GRÁFICA 1. PORCENTAJE DE TAMAÑO DE LA EMPRESA ENCUESTADA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DEL MUNICIPIO DE AGUASCALIENTES

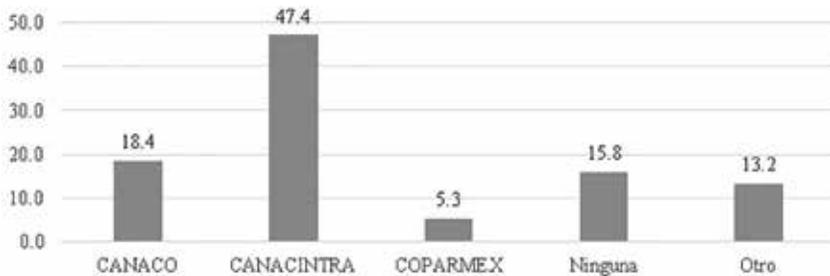


Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la identidad legal que mantienen las 67 empresas encuestadas, se encontró que 32.3% está constituido como personas físicas y 67.7% como personas morales. Al preguntar sobre la vigencia de la licencia municipal, 90.2% dijo tener vigente la licencia, mientras que 9.8% no la tiene.

De los encuestados, 46.2% pertenece a una cámara empresarial, mientras que 53.8% no. De ese 46.2%, se puede observar (véase gráfica 2) el mayor porcentaje de pertenencia lo tiene la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra) con 47.4%, seguido de la Cámara Nacional de Comercio (Canaco) con 18.4%. De 46.2% de los que pertenecen a una cámara empresarial, 58% está activo, mientras que 42% contestó negativamente.

GRÁFICA 2. PORCENTAJE DE PERTENENCIA EN CÁMARA EMPRESARIAL CORRESPONDIENTE AL SECTOR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DEL MUNICIPIO DE ÁGUASCALIENTES

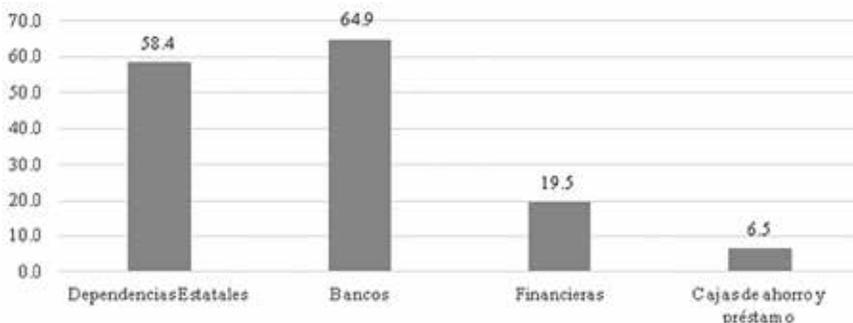


Fuente: Elaboración propia.

Dimensión financiamiento verde

Respecto a la información existente sobre los financiamientos y/o créditos para las Pymes, entre los encuestados de la industria manufacturera del municipio de Aguascalientes, 41.5% tiene información, mientras que 58.5% no la tiene. Al preguntar sobre si saben dónde consultar y/o preguntar sobre los financiamientos y créditos para las Pymes en el municipio, 31.3% contestó de manera afirmativa, mientras que un alto porcentaje (68.8%) señaló no saber dónde consultar información. De 31.3% que respondió de manera afirmativa, 41.7% dice haberlo hecho en bancos, mientras que 37.5% en dependencias estatales, 12.5% en financieras, mientras que 4.2% en cajas de ahorro (véase gráfica 3).

GRÁFICA 3. PORCENTAJE DE CONSULTA A INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO Y/O CRÉDITO DE LAS PYMES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DEL MUNICIPIO DE ÁGUASCALIENTES



Fuente: Elaboración propia.

Sobre el conocimiento que tienen los encuestados respecto el tema del *financiamiento verde*, sólo 4.5% señaló que ha escuchado al respecto; mientras que 95.5% señaló que no. De ese 4.5%, dijo haberlo escuchado en medios de comunicación (radio, televisión, periódicos y revista), internet o por medio de una amistad y de familiares.

De este 4.5% que tiene un conocimiento respecto a los financiamientos verdes, ninguno ha recibido un financiamiento de esta naturaleza; sin embargo, al preguntar sobre si en la actualidad se contaba con un financiamiento y/o crédito, 21.2% comentó sí tenerlo. De esta población que afirma tener un crédito y/o financiamiento, 83.3% se relaciona con una institución bancaria, mientras que 16.7% prefiere hacerlo por medio de una financiera; sin embargo, las opciones de financiamiento que contemplan para el desarrollo de sus empresas es mucho más variado, teniendo como primera opción el de las instituciones bancarias con 72.2%, seguido de la familia (16.7%), fondo de financiamiento y cajas de ahorro con 5.6%.

Con los resultados que se obtuvieran respecto al financiamiento verde que se les pudieran haber otorgado a las empresas encuestadas, se lleva a la prueba de la hipótesis:

“Al menos el 50% de las empresas micro, pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Aguascalientes, han recibido algún tipo de financiamiento considerado como verde para que logren avanzar hacia la sustentabilidad”, hipótesis que no se comprueba, ya que ninguna de las empresas encuestadas ha contado con un financiamiento verde.

Conclusiones

La investigación tuvo como finalidad identificar el financiamiento verde que han recibido las Pymes, con el fin de que puedan lograr la sustentabilidad y coadyuvar con el medio ambiente y cambio climático. A través de las encuestas aplicadas se han podido observar las condiciones legales en las cuales se encuentran realizando su actividad la empresa el mayor porcentaje como persona moral, hasta la información que se tiene sobre los financiamientos y/o créditos que se brindan para las Pymes de manera pública y privada, la cual resulta nula, ya que la información que tienen los empresarios es mínima, por lo que deben buscar en la informalidad la manera de hacer crecer sus empresas, creyendo que hay gran cantidad de barreras para el acceso a estos créditos, limitando sus posibilidades de crecimiento al interior y exterior de la empresa.

Una de las instancias que ofrecen créditos a las Pymes y que demuestran tener mayor impacto son las instituciones bancarias, de las cuales sólo dos bancas comerciales ofertan otro tipo de financiamiento enfocado a la sustentabilidad, pero no necesariamente de las empresas, por lo tanto, la falta

de financiamiento y/o créditos verdes en esta ciudad limita la posibilidad de las Pymes de fortalecer la sustentabilidad de sus empresas (véase tabla 2).

TABLA 2. INSTITUCIONES DE INICIATIVA PÚBLICA Y PRIVADA QUE OTORGAN FINANCIAMIENTOS Y/O CRÉDITOS VERDES A LAS PYMES EN AGUASCALIENTES

Institución otorgante	Nombre del financiamiento
Nafin	Eco Crédito Empresarial.
Financiera Rural	Programa de Financiamiento para Pequeños Productores.
Semarnat	Eco-Etiquetado para huella de Carbono (CO2) y huella Hídrica (H2O) para productos y servicios en México.
HSBC	Crédito para Pymes "Carro Verde".
Banorte	Crédito Verde (recolección de residuos reciclables).

Fuente: Elaboración propia.

Por lo tanto, se puede decir que los financiamientos climáticos y los créditos verdes aún se considera que son insuficientes para apoyar e impulsar su creación para que las Pymes puedan contribuir al freno de la degradación, deforestación y sinnúmero de consecuencias negativas que presenta el cambio climático para la humanidad.

Una limitante es ampliar la muestra y tener evidencia empírica para analizar las empresas que han tenido acceso a este tipo de financiamientos y hacia dónde lo han aplicado, si es para coadyuvar al cambio climático o al ambiental y si lo han realizado a través de innovaciones o uso de nuevas tecnologías.

Bibliografía

- Arboleda, G. (2014), capítulo 12, *Financiamiento del Proyecto Empresarial*. Fuentes Financieras Internacionales, en G. Arboleda (ed.) *Proyectos. Identificación formulación, evaluación y gerencia*. 2a. ed. (84-86), México, Alfaomega.
- Atún, J.; Rodríguez O.; Gallegos, R.; Guzmán, S.; Melgar, M.; Treviño, X.; Padilla X. y Olivas R. (2012), *Oportunidades de crecimiento verde para*

- México*, recuperado de: <http://mexico.itdp.org/wp-content/uploads/Oportunidades-Crecimiento-Verde-Mexico-ed.-transportel.pdf>
- Barnés, F. (2012), *Enseñanzas de Rio+20 para México. Hacia una economía verde en México*, Instituto Nacional de Ecología y Cambio Climático, recuperado de: http://www.inecc.gob.mx/descargas/eventos/ensenanza_rio20_pres_fbr.pdf
- Bolsa Mexicana de Valores (2014a), boletín de prensa, “Emisoras seleccionadas por EIRIS y la Universidad Anáhuac del Sur en Gobierno Corporativo (ESG) según las mejores prácticas Internacionales”, recuperado de: http://www.bmv.com.mx/wb3/wb/BMV/oculta_repo/_vtp/BMV/20d3_boletines_de_prensa/_rid/2556/_mto/3/IndiceSustentableBMV290811.pdf
- Centro de Noticias ONU (2010), Cumbre de Cancún aprueba un paquete de medidas para afrontar el cambio climático”, 11 de diciembre de 2010, recuperado de: <http://www.un.org/spanish/News/story.asp?NewsID=19882#VCMRUfl5NSI>
- CESPEDES (2013), *Oportunidades de financiamiento para el crecimiento verde en México*, resumen ejecutivo, recuperado de: <http://www.cce.org.mx/CESPEDES/imagenes/Estudios%20y%20reportes/Taller/Resumen%20Ejecutivo%20.pdf>
- Coronel, D. (2012), *Breve análisis sobre la economía verde. EcoSostenible*, recuperado de: [file:///C:/Users/Grecia/Downloads/925909751.Clase_2_Breve-an%C3%A1lisis-de-la-econom%C3%ADa-verde%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Grecia/Downloads/925909751.Clase_2_Breve-an%C3%A1lisis-de-la-econom%C3%ADa-verde%20(1).pdf)
- Desarrollo sustentable en México (2012), “Financiamiento”, recuperado de: <http://www.mexicodesarrollosustentable.com.mx/financiamiento.html>
- Finanzas Carbono (2014), “Financiamiento climático”, Plataforma sobre financiamiento climático para Latinoamérica y el Caribe, recuperado de: <http://finanzascarbono.org/financiamiento-climatico/>
- George y Mallery (2003), *Calculating, interpreting, and reporting Cronbach's Alpha Reliability Coefficient for likert-type scales*, recuperado de: <https://scholarworks.iupui.edu/handle/1805/344>
- Notimex (2010), “Presta BM y BID mil 100 mdd a México para cambio climático”, *Excélsior* en línea, recuperado de: <http://www.excelsior.com.mx/node/695073>
- Nebel, J. y Wright, R. (1999), *Ciencias ambientales. Ecología y desarrollo sustentable*, 6a. ed., Pearson Educación, México.
- Ortega, A. (2002), *Introducción a las finanzas*, McGraw-Hil, México.
- ALIDE (2013), “Financiamiento verde en América Latina”, 13-15, recuperado de: http://www.alide.org.pe/download/Publicaciones/rev13_3.pdf
- (2013), “Una experiencia mexicana. E-Desarrollo empresarial Nafin para Mipymes”, 5-9, recuperado de: http://www.alide.org/download/Financ_Sectorial/fn12_mic_rev4_mexicana.pdf

- Romo, D. (2005), “Medio ambiente y desarrollo. Crédito y microcrédito a la Mipyme mexicana con fines ambientales: situación y perspectivas”, ONU, Chile, recuperado de: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/21503/lcl2281e.pdf>
- UNFCCC (2014), “Los acuerdos de Cancún”, United Nations Framework Convention on Climate Change, recuperado de: http://unfccc.int/portal_espanol/informacion_basica/la_convencion/conferencias/cancun/items/6212.php
- INEGI http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf, recuperado en 2015.
- (2015), DENUE, recuperado de: <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx>

CAPÍTULO 14

TIPOLOGÍA DEL CLÚSTER ELECTRÓNICO EN AGUASCALIENTES

Bogar García Martínez¹
Felipe de Jesús Salvador Leal Medina²
Irely Lizbeth Melchor Durán³

Resumen

La política económica, en la última década, se ha construido en Aguascalientes con base en los clústers industriales, hay evidencias en investigaciones que no todo tipo de clústers generan desarrollo económico, el electrónico es uno de los clústers llamados tractores, por ello es importante identificar su tipología y determinar si ésta es la adecuada para esperar, en un futuro, una contribución positiva al desarrollo económico en Aguascalientes. Pregunta de investigación: ¿de qué tipo es el clúster electrónico en Aguascalientes?, Hipótesis de trabajo: el clúster electrónico es de tipo satélite. Objetivo de investigación: con base en la teoría de clúster y su tipología, establecer de qué tipo es el clúster electrónico en Aguascalientes. Como resultado del marco teórico, se diseña un modelo de investigación que permite construir una taxonomía de las diferentes características de los cuatro tipos aportados por Markusen, (1996):

1. Marshaliano.
2. Eje y sus componentes.
3. Satélite.
4. Anclado en el gobierno, integrando las características del clúster en tres variables: *estructura, gobierno, desempeño*, con un enfoque cualitativo, con la aplicación de la taxonomía se desarrolla una guía de

¹ Profesor investigador de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, México, con más de 10 años de experiencia. Líneas de investigación: clústers, ecosistemas de negocios digitales, desarrollo local.

² Profesor investigador de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, México, con más de 20 años de experiencia. Líneas de investigación: responsabilidad social, desarrollo local.

³ Estudiante de tiempo completo de la maestría en administración de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, México. Con tres años de experiencia en consultoría de negocios e investigación de mercados.

entrevista altamente estructurada como instrumento de recolección de información.

Se realizan siete entrevistas con expertos determinando un tipo de clúster satélite. Se concluyen, con base en la tipología del clúster, los puntos que deben ser considerados en este sector para la construcción de la estrategia integral de desarrollo económico del estado.

Palabras clave: clúster, tipología de clúster, tipos de clúster.

Abstract

In the last decade, economic policy has been built based on industrial clusters in Aguascalientes, there is empirical evidence in research that not every type of clusters generates economic development, the electronic cluster is one of the clusters called tractor so it is important to identify its typology and determine if it is adequate to expect a positive future contribution, to the economic development in Aguascalientes. Research Question: What type is the electronic cluster in Aguascalientes? Working hypothesis: The electronic cluster is satellite type. Research Objective: Based on the cluster and typology theory, establish the type of the electronic cluster in Aguascalientes. As a result of the theoretical framework a research model was design, building a characteristics taxonomy of four clusters types provided by Markusen (1996):

1. *Marshallian.*
2. *Hube and spoke.*
3. *Satellite.*
4. *Anchored in government, integrating the features of the cluster in three variables, Structure, Government, Performance, with a qualitative approach to the application of taxonomy, a highly structured interview guide is developed as a data collection instrument.*

Seven interviews with experts are conducted to determine a cluster satellite type. Based on the cluster typology, the points that need to be considered in this sector for the construction of a comprehensive economic development strategy for the state, are concluded.

Keywords: *cluster, cluster typology, cluster types.*

Introducción

Aunque esta investigación es parte de un proyecto de mayor alcance en el que se determinará el nivel de desarrollo del clúster electrónico, se tiene un

beneficio inmediato en su realización al aportar información valiosa para la toma de decisiones en la política de desarrollo económico del estado de Aguascalientes.

Planteamiento del problema

El clúster se ha convertido en la base del desarrollo económico de los países en el entorno globalizado actual; sin embargo, Barnes y Kaplinsky (2000), Vom y Chen (2006) aportan evidencia empírica de que el clúster no ha resultado ser para los países en desarrollo lo que los paradigmas económicos prometían; Cedillo, Piña y Noriega (2007), Unger y Chico (2004) identifican una problemática de supervivencia endeble para las empresas locales que son parte de los clústers.

Objetivo de investigación

Con base en la teoría del clúster y su tipología, establecer de qué tipo es el clúster electrónico en Aguascalientes.

Pregunta de investigación

¿De qué tipo es el clúster electrónico en Aguascalientes?

Hipótesis de trabajo

El clúster electrónico es de tipo satélite.

Justificación

La tipología de clúster aporta teoría que permite explicar las razones por la cuales algunos clústers sí generan desarrollo económico y otros no. Conocer la tipología del clúster electrónico permitirá identificar las contribuciones probables del clúster al desarrollo económico del estado.

Marco teórico

Definición de clúster

Martin y Sunley (2003) realizan un análisis de definiciones de clúster, planteando que hay contradicciones y confusiones en dos grandes áreas: la escala geográfica y la dinámica socioeconómica. Comentan que las definiciones de clústers son demasiado amplias y poco específicas resultando imprecisas. Al

no haber un consenso o unificación en la definición de clúster, es importante construir una que sea útil para el desarrollo del trabajo de investigación y el cumplimiento del objetivo, como lo sugiere Giuliani (2005).

La definición de clúster para efectos de esta investigación es:

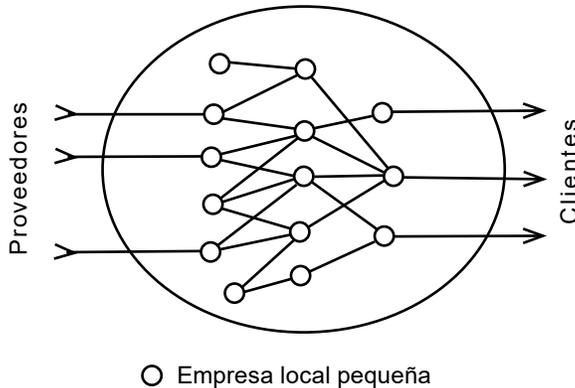
“Clúster es una aglomeración productiva en una zona geográfica delimitada, de empresas, instituciones de apoyo públicas y privadas, instituciones de investigación y educación, que interactúan en diferentes formas y niveles, realizando actividades relacionadas a un sector productivo específico, generando una unidad organizativa evolutiva, caracterizada por contar con un nivel de: estructura, gobierno, y desempeño, que lo ubican en un nivel evolutivo de desarrollo de su ciclo de vida y en un tipo específico de clúster.”

Tipos de clústers

Markusen (1996) agrupa los clústers industriales en cuatro tipos generales, identificando sus características básicas.

1. *Clúster Industrial Marshaliano*

FIGURA 1. CLÚSTER INDUSTRIAL MARSHALIANO



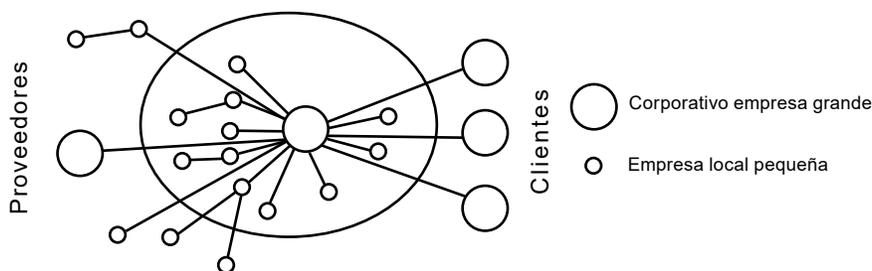
Fuente: Markusen (1996).

Estructura de negocio dominada por las empresas locales y pequeñas, economías de escala relativamente bajas, intercambio sustancial intraclúster entre proveedores y consumidores, decisiones sobre inversiones importantes tomadas de manera local, contratos a largo plazo y compromisos entre compradores y proveedores locales, baja cooperación o vinculación con las

empresas externas al distrito, mercado de trabajo interno altamente flexible para el clúster, trabajadores comprometidos con el clúster en vez de con la empresa, altas tasas de inmigración laboral y bajos niveles de emigración, evolución de enlaces únicos de identidad cultural local, fuentes especializadas externas de servicios a las empresas en áreas financieras y técnicas disponibles en el clúster, la existencia de “capital de largo plazo” en el distrito, turbulencia aunque buenas perspectivas a largo plazo para el crecimiento y el empleo (véase figura 1).

2. Clúster Eje y componentes (*Hub-and-spoke*)

FIGURA 2.
CLÚSTER EJE Y COMPONENTES



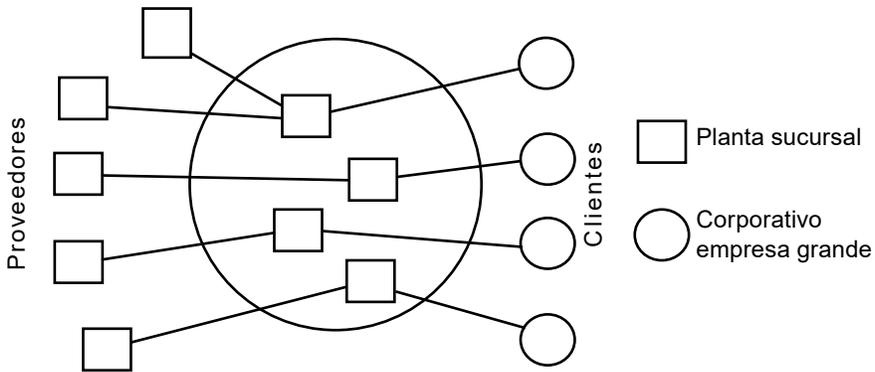
Fuente: Markusen (1996).

Estructura empresarial dominada por una o varias de las empresas grandes integradas verticalmente y rodeadas por los proveedores, empresas principales integradas no localmente, ya que poseen fuertes vínculos con proveedores y competidores fuera del clúster, economías de escala relativamente altas, bajas tasas de rotación en las empresas locales, salvo en el tercer nivel, comercio sustancial dentro del distrito entre las compañías dominantes y los proveedores, decisiones clave de inversión tomadas de manera local esparciéndose globalmente, compromisos y contratos de largo plazo entre las empresas dominantes y los proveedores, alto grado de cooperación, enlaces con empresas tanto locales como externas, incidencia moderada de intercambios de personal entre clientes y proveedores, bajo grado de cooperación entre empresas competidoras grandes para compartir el riesgo estabilizar el mercado y compartir innovación, mercado de trabajo menos flexible dentro del clúster, desproporcionada participación de obreros, trabajadores comprometidos primero con las empresas grandes después con el clúster y posteriormente con las empresas pequeñas, tasas de inmigración de mano de obra mayores a las de emigración de mano de obra, evolución de los vínculos

de identidad cultural local, fuentes especializadas de finanzas experiencia técnica y servicios a las empresas dominado por las grandes empresas, baja disponibilidad de “capital de largo plazo” dentro del distrito, excluyendo a las empresas grandes, ausencia de asociaciones de negocio proveedoras de infraestructura compartida, administración, entrenamiento, mercadotecnia, ayuda técnica y financiera, mecanismos de distribución de riesgos y estabilización, fuerte rol local del gobierno para promover y regular las industrias básicas a nivel local estatal y nacional, alto nivel en la participación del gobierno al proveer infraestructura, crecimiento de largo plazo de la industria dependiente de las estrategias de las empresas dominantes (véase figura 2).

3. Plataformas industriales satelitales

FIGURA 3. CLÚSTER SATÉLITE



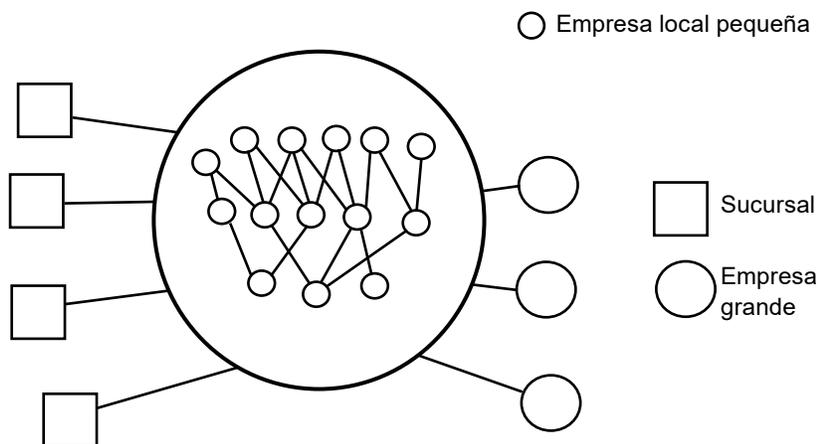
Fuente: Markusen (1996).

La estructura de negocios está dominada por grandes empresas de capital extranjero con corporativos con sedes externas, economías de escala de moderadas a altas, tasas de rotación de personal de bajas a moderadas excepto en el tercer nivel de proveeduría, mínimo comercio dentro del clúster entre compradores y proveedores, decisiones clave de inversión tomadas externamente, ausencia de compromisos de largo plazo con proveedores locales un alto grado de cooperación, vínculos con empresas externas, en especial con la compañía padre, alta incidencia en los intercambios de personal entre clientes y proveedores externamente pero no a nivel local, bajo grado

de cooperación entre las empresas que compiten para compartir el riesgo estabilizar el mercado y compartir la innovación, mercado de mano de obra externa al clúster, e integrado verticalmente a las empresas en el interior del clúster, mano de obra comprometida con la empresa y posteriormente con el clúster, altas tasas de inmigración y emigración laboral en los niveles gerenciales profesionales y técnicos y tasas más bajas en los niveles de obreros y de apoyo, poca evolución en la generación de lazos con la cultura local, principales fuentes de finanzas habilidad técnica y de servicios provistas externamente mediante los corporativos o compras externas, no existe disponibilidad de “capital de largo plazo” en el clúster, no hay alguna asociación de negocios que provea de una infraestructura compartida, ayuda técnica o financiera y mecanismos para compartir riesgos. El gobierno tiene el rol importante en la proveeduría de infraestructura, incentivos fiscales y otros incentivos de apoyo a los negocios. El crecimiento se pone en peligro por la portabilidad de las plantas en el mediano plazo hacia otros lugares con plataformas similares (véase figura 3).

4. Clúster anclado al sector gobierno

FIGURA 4. CLÚSTER ANCLADO AL GOBIERNO



Fuente: Markusen (1996).

Estructura de negocios dominada por una o varias instituciones de gobierno como bases militares, federales, estatales, y universidades

públicas rodeadas por proveedores y consumidores (incluyendo las que están reguladas), economías de escala relativamente altas en los sectores públicos, bajo grado de volumen de negocios para negocios locales, comercio sustancial entre las instituciones dominantes y los proveedores, pero no entre los demás miembros del clúster, las decisiones sobre inversiones clave son tomadas en varios niveles de gobierno, algunos internos otros externos, compromisos a corto plazo entre los proveedores y las instituciones dominantes, alto grado de cooperación, enlaces con empresas exteriores para organizaciones de proveedores con sede externa, incidencia moderada en el cambio de personal entre consumidores y proveedores, bajo grado de cooperación entre empresas locales del sector privado para compartir riesgos estabilizar el mercado y compartir innovación, la fuerza de trabajo es interna si se trata del gobierno local y es nacional si se trata del gobierno federal, desproporción entre trabajadores técnicos y trabajadores profesionales, los trabajadores están comprometidos primero con las grandes instituciones luego con los clústers y finalmente con la pequeña empresa, alto grado de inmigración del trabajo y bajo grado de emigración a menos que el gobierno este cerrando algún área, hay evolución en la identidad de la cultura local, no hay fuentes especializadas de apoyo financiero y técnico, no existe “capital de largo plazo en el clúster”. Un rol débil del gobierno al regular y promover actividades básicas, el gobierno se involucra en un alto grado para proveer infraestructura, las perspectivas a largo plazo para el crecimiento dependen de las perspectivas de obras del gobierno (véase figura 4).

Hay otros modelos de tipología de clústers, Arikian y Schilling (2011), proponen un modelo basado en la estructura y el gobierno del clúster, sustentando el modelo básicamente en la centralización del control y en la necesidad de coordinación.

Boja (2011), basándose en Markusen (1996), complementa su tipología agregando otros factores, como el ciclo de vida del clúster y los determinantes de su desarrollo.

Barkley y Henry (2003) clasifican las aportaciones de Markusen con base en tres grandes variables, la primera característica de las empresas miembro, la segunda interdependencias dentro del clúster y la tercera perspectivas de crecimiento del empleo.

De la teoría revisada, se incluyen como base para determinar la tipología de los clústers:

- El modelo de Markusen, (1996).
- Las características de clasificación de Barkley y Henry (2003).
- Los factores de Boja (2011).

En la tabla 1 se integran los diferentes componentes:

TABLA 1. TIPOLOGÍA DE CLÚSTER

Tipos de clústers	Características de las empresas miembro. ESTRUCTURA	Interdependencia intraclúster. GOBIERNO	Perspectiva de crecimiento del empleo. DESEMPEÑO
Marshalliana (Marshallian).	Medianas y pequeñas empresas de propietarios locales.	Intercambio de negocios y colaboración sustancial, entre las empresas.	Dependiente de la sinergia y la economía provista por el clúster.
Empresas ejes, y sus proveedores (Hub-and-Spoke).	Una o varias empresas grandes con numerosas proveedores pequeños y empresas de servicios.	Cooperación entre empresas grandes y pequeños proveedores en los términos de las grandes empresas.	Dependiente del crecimiento de las grandes empresas (hub).
Plataformas satelitales (Satellite platforms).	Plantas grandes y medianas del mismo grupo empresarial mundial.	Intercambio mínimo entre empresas y redes.	Dependiente de la habilidad de la región de reclutar y retener plantas del grupo empresarial.
Ancladas al estado (State-anchored).	Entidad pública o sin fines de lucro, grande y compañías proveedoras de servicios relacionados.	Restringidas a relaciones de compra-venta entre entidad pública y sus proveedores.	Depende de la habilidad de la región para expandir el soporte político para la realización de obras públicas.

Fuente: Modificada de Barkley y Henry (2003).

Metodología

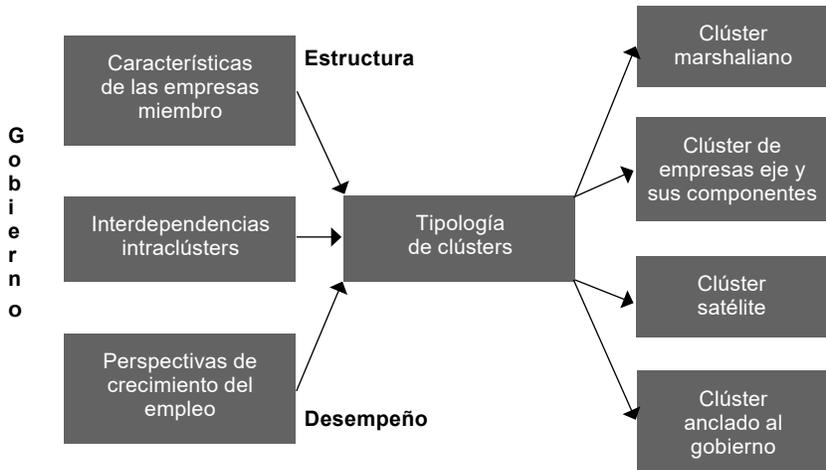
Como resultado del marco teórico se diseñó un modelo de investigación, en el que se muestra que la tipología del clúster se determina con las características de las variables de estructura, gobierno y desempeño del

clúster, resultando en cuatro tipos de clúster: marshaliano, satélite, eje y componentes, y anclado al gobierno (véase figura 5).

Se realiza una taxonomía de todas las características de las variables considerando los diversos autores consultados, integrándolas a cada uno de los cuatro tipos de clústers.

Con base en la taxonomía, se diseña un instrumento de recolección de datos, guía de entrevista altamente estructurada, la cual se aplica a siete expertos en el sector electrónico.

FIGURA 5.
MODELO DE INVESTIGACIÓN



Fuente: Elaboración propia.

El enfoque de investigación es cualitativo, el instrumento de recolección de datos, entrevista altamente estructurada aplicada a siete expertos en el sector electrónico.

En la taxonomía se determinó un valor numérico para las características de cada tipo de clúster, 1 para el tipo Marshaliano, 2 el tipo eje y componentes, 3 tipo satélite, 4 Anclado al gobierno.

Se registraron los resultados y se calculó la moda, siendo este valor el que identificó el tipo de clúster. Los resultados se validaron en una segunda

entrevista con los mismos expertos profundizando en aquellos aspectos donde había mayor discrepancia.

Análisis de resultados

El clúster electrónico como resultado de las entrevistas a expertos, se tipifica claramente como un clúster de tipo satélite, al obtener una moda del número 3 con una repetición de 185 veces en una serie de 203 resultados, las características que se determinaron en todo el proceso, incluida la segunda entrevista:

- *Estructura:*
 - La estructura de negocios está dominada por grandes empresas de capital extranjero con corporativos con sedes externas.
 - Hay sólo Pymes locales registradas en el clúster.
 - El clúster, en más de 90%, son empresas transnacionales de todo los tamaños, y su crecimiento se da por inversión extranjera.

- *Gobierno:*
 - Tasas de rotación de personal de bajas a moderadas excepto en el tercer nivel de proveeduría.
 - Mínimo comercio dentro del clúster entre compradores y proveedores.
 - Decisiones clave de inversión tomadas externamente.
 - Ausencia de compromisos de largo plazo con proveedores locales.
 - Las decisiones de proveeduría están en más de 60% centralizadas en los corporativos.
 - Un alto grado de cooperación, vínculos con empresas externas, en especial con la compañía padre.
 - Alta incidencia en los intercambios de personal entre clientes y proveedores externamente, pero no a nivel local.
 - Mano de obra comprometida con la empresa y posteriormente con el clúster.
 - El gobierno tiene el rol importante en la proveeduría de infraestructura, incentivos fiscales, y otros incentivos de apoyo a los negocios.
 - Hay un desequilibrio en el apoyo del gobierno que se otorga a las empresas locales y a las empresas de capital extranjero.
 - Bajo grado de cooperación entre las empresas que compiten, para compartir el riesgo, estabilizar el mercado y compartir la innovación.
 - Poca evolución en la generación de lazos con la cultura local.
 - Principales fuentes de finanzas, habilidad técnica y de servicios provistas externamente mediante los corporativos o compras externas.

- No hay alguna asociación de negocios que provea de una infraestructura compartida, administración, entrenamiento, mercadotecnia, ayuda técnica o financiera, mecanismos para compartir riesgos, y estabilización.
 - La investigación y desarrollo en la localidad está creciendo.
 - En 60% las empresas sólo producen en la entidad y las actividades de mercadeo se centralizan en otros países.
 - Las inversiones están calculadas para recuperarse en un plazo promedio de 10 años.
 - El sector electrónico es una buena base para el crecimiento económico, pero no genera desarrollo económico al no haber una política real de desarrollo de proveedores local.
- *Desempeño:*
 - Economías de escala de moderadas a altas.
 - Mercado de mano de obra externa al clúster, e integrado verticalmente a las empresas en el interior del clúster.
 - Altas tasas de inmigración y emigración laboral en los niveles gerenciales, profesionales y técnicos, y tasas más bajas en los niveles de obreros y de apoyo.
 - No hay disponibilidad de “capital de largo plazo” en el clúster.
 - El crecimiento se pone en peligro por la portabilidad de las plantas en el mediano plazo hacia otros lugares con plataformas similares.
 - Los intentos de desarrollo de proveedores locales han tenido resultados marginales.
 - Hay perspectivas de crecimiento en la ocupación de mano de obra y en la inversión, el medio ambiente local es propicio para el crecimiento.
 - Los recursos destinados para las Mipymes son utilizados, en su mayoría, para apoyar la capacitación para el crecimiento de otro clúster (automotriz).

Conclusiones

En las entrevistas se observan los siguientes aspectos que pudieran ser considerados en el desarrollo de la política económica de desarrollo del estado.

El clúster, en más de 90%, son empresas transnacionales de todos los tamaños, y su crecimiento se da por inversión extranjera. Las inversiones están calculadas para recuperarse en un plazo promedio de 10 años. Las empresas líderes centralizan sus decisiones de crecimiento en su corporativo fuera de Aguascalientes. En 60%, las empresas sólo producen en la entidad, las actividades de mercadeo se centralizan en otros países.

Los intentos de desarrollo de proveedores locales han tenido resultados marginales, ya que las decisiones de proveeduría están en más de 60% centralizadas en los corporativos.

La investigación y desarrollo en la localidad está creciendo. El sector electrónico es una buena base para el crecimiento económico, pero no genera desarrollo económico al no haber una política real de desarrollo de proveedores local. Aunque hay perspectivas de crecimiento en la ocupación de mano de obra y en la inversión, el medio ambiente local es propicio para el crecimiento.

Los recursos destinados para las Mipymes son utilizados en su mayoría para apoyar la capacitación para el crecimiento de otro clúster (automotriz). Hay un desequilibrio en el apoyo que se otorga a las empresas locales y a las empresas de capital extranjero.

Recomendación

Aplicar esta investigación a los 11 clústers en el estado para tener un panorama del tipo de clústers que integran la economía de Aguascalientes.

Bibliografía

- Arikan, A. T. y Schilling, M. A. (2011), "Structure and governance in industrial districts: Implications for competitive advantage", *Journal of Management Studies*, vol. 48, pp. 772–803.
- Barnes, J. y Kaplinsky, R. (2000), "Globalization and the death of the local firm? The automobile components sector in South Africa", *Regional Studies*, vol. 34.9, pp. 797-812.
- Barkley, D. L. y Henry, M. S. (2003), "Are industry clusters a good bet for rural development?", regional economic development research laboratory", Clemson University, *Community Economics Newsletter*.
- Boja, C. (2011), "Clusters models, factors and characteristics", *International Journal of economic practice and theories*, vol.1, núm. 2.
- Cedillo-Campos, M. Piña-Monarez, M. R., Noriega-Morales (2007), "Hybrid supply chains in emerging industrial countries: The case of mexican auto industry", Proceedings of the 12th Annual International Conference on Industrial Engineering Theory, Applications and Practice, November 4-7, 2007, pp. 794-800.
- Giuliani, E. (2005), "The structure of cluster knowledge networks: Uneven and selective, not pervasive and collective, *DRUID Working Paper*, num. 05-11.

- Markusen, Ann (1996), "Sticky places in slippery space: A tipology of industrial districts", *Economic Geography*, vol. 72, Issue 3, 293-313.
- Martin y Sunley (2003), "Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea?", *Journal of Economic Geography*, 3 (2003) pp. 5-55.
- Unger, K. y Chico, R. (2004), *La industria automotriz en tres regiones de México: Un análisis de clústers*, El Trimestre Económico, vol. 71, núm. 284, pp.909-941.
- Vom Hofe, R. y Chen, K. (2006), "Whether or not industrial cluster: Conclusions or confusions?", *The Industrial Geographer*, vol. 4, núm. 1, pp. 2-28.

CAPÍTULO 15

LA FISCALIZACIÓN MEXICANA TRAS LA REFORMA DE 2014: USO CONTROVERTIDO DE LA NORMATIVIDAD INTERNACIONAL PARA CONFECCIÓN Y AUDITORÍA DE INFORMACIÓN CONTABLE

Sergio Iván Ramírez Cacho¹
Juan Alfredo Lino Gamiño²
Luis Octavio Ríos Silva³

Resumen

Desde los procesos de revisión y reedición a las que la Federación Internacional de Contadores (IFAC) sometió a las Normas Internacionales de Auditoría (NIA), los organismos reguladores de todo el mundo han ido paulatinamente incorporándolas a su marco normativo local. El Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), tras haberlas instaurado como la metodología para la auditoría de los estados financieros de los ejercicios 2012 y posteriores, marcó la pauta para que el Servicio de Administración Tributaria (SAT) de México las implantara como el referente para el dictamen voluntario sobre el cumplimiento de obligaciones fiscales.

Nuestra contribución hace una aproximación entre algunos aspectos que las NIA establecen, pero que son interpretados y aplicados en forma distinta por parte de la IFAC y del SAT, destacando, entre otros: la documentación de evidencias, los niveles de materialidad, el error tolerable y el informe final.

Palabras clave: Normas Internacionales de Auditoría, fiscalización, IFAC.

¹ Profesor de tiempo completo de la Universidad de Colima en la Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo. sergio_cacho@uacol.mx

² Profesor de tiempo completo de la Universidad de Colima en la Facultad de Contabilidad y Administración de Tecoman. jlino@uacol.mx

³ Profesor de tiempo completo de la Universidad de Colima en la Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo. Lrios0@uacol.mx

Introducción

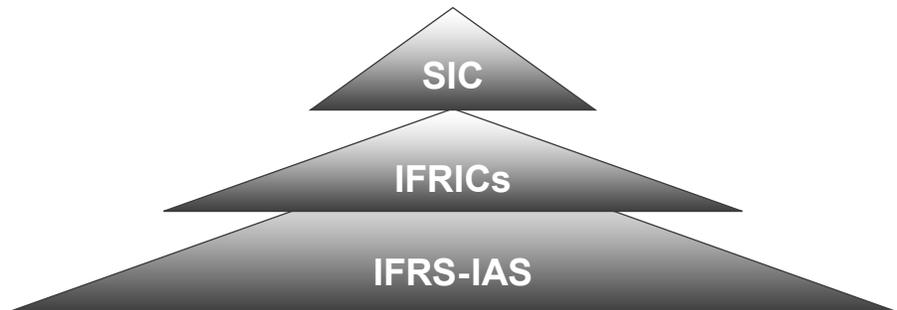
Normas de Información y Auditoría Financiera, un concepto internacional de aplicación en México.

Desde los movimientos internacionales que dieron lugar a la convergencia entre las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC/IAS) con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Estados Unidos de Norteamérica (PCGAUS/USGAAP), por parte del Comité Internacional de Normas de Contabilidad (IASB) y del Comité de Normas de Contabilidad Financiera de Estados Unidos (FASB), respectivamente; hasta los procesos de revisión y reedición de las Normas de Internacionales de Auditoría (NIAS/s), que controla la Federación Internacional de Contadores (IFAC), poco a poco en todo el orbe mundial se han activado mecanismos para que los reguladores de estas dos importantes actividades vayan modificando su normativa local y la adapten a la internacional (Ball, 2006 y Peng y Van Der Laan Smit, 2010).

Así, después el acuerdo de Norwalk, el IASB evoluciona y se transforma en el Comité de Normas Internacionales de Información Financiera (IASB) cuyas Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF/IFRS) convergen con los USGAAP, mismos que se reorganizan y presentan actualmente como Accounting Standards Code (ASC) (Pérez, Sandoval y Castro, 2009).

Este proceso ha dado lugar a que en el presente, la normativa mundial para la elaboración de estados financieros esté conformada, como se muestra en la figura uno, por las IAS, que por alguna razón aún continúan en vigencia; por las IFRS que se han ido promulgando y, por tanto, dejando sin efecto a algunas IAS; por los documentos de interpretación a las IFRS (IFRICs) y por las orientaciones a las IFRS (SIC) (Erchinger y Melcher, 2007; Henry, Lin y Yang, 2009).

FIGURA 1. MARCO NORMATIVO INTERNACIONAL PARA LA ELABORACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA



Fuente: www.ifrs.org

Dicha estructura establece el marco de referencia, las reglas de valuación, presentación y revelación, así como guías de interpretación y orientaciones para la elaboración de los Estados de: Situación financiera, de resultados integrales, de cambios en el capital contable, de flujo de efectivo y de notas explicativas a los mismos (Gee, Haller y Nobes, 2010).

Si bien, las normas internacionales que se recogen en la tabla 1 son aceptadas actualmente en más de 140 países, y forman la base para la elaboración de las Normas Mexicanas de Información financiera (NIF), las empresas estadounidenses que participan en NYSE o NASDAQ están obligadas a generar sus informes contables basados en USGAAP (Luzi y Wysocki, 2010; y Daske, Hail y Verdi, 2008).

TABLA 1. MARCO NORMATIVO INTERNACIONAL PARA LA ELABORACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA

	Framework for the preparation and presentation of financial statements
IFRS 1	First-time adoption of international financial reporting standards
IFRS 2	Share-based payment
IFRS 3	Business combinations
IFRS 4	Insurance contracts
IFRS 5	Non-current assets held for sale and discontinued operations
IFRS 6	Exploration for and evaluation of mineral resources
IFRS 7	Financial instruments: disclosures
IFRS 8	Operating segments
IFRS 9	Financial instruments
IAS 1	Presentation of financial statements
IAS 2	Inventories
IAS 7	Statement of cash flows
IAS 8	Accounting policies, changes in accounting estimates and errors (p. 10-12)
IAS 10	Events after the reporting period
IAS 11	Construction contracts
IAS 12	Income taxes
IAS 16	Property, plant and equipment
IAS 17	Leases
IAS 18	Revenue
IAS 19	Employee benefits



→ Continúa (Tabla 1...)

IAS 20	Accounting for government grants and disclosure of government assistance
IAS 21	The effects of changes in foreign exchange rates
IAS 23	Borrowing costs
IAS 24	Related party disclosures
IAS 26	Accounting and reporting by retirement benefit plans
IAS 27	Consolidated and separate financial statements
IAS 28	Investments in associates
IAS 29	Financial reporting in hyperinflationary economies
IAS 31	Interests in joint ventures
IAS 32	Financial instruments: Presentation
IAS 39	Financial instruments: Recognition and measurement
IFRS 7	Financial instruments: Disclosures
IFRS 9	Financial instruments
IAS 33	Earning per share
IAS 34	Interim financial reporting
IAS 36	Impairment of assets
IAS 37	Provisions, contingent liabilities and contingent assets
IAS 38	Intangible assets
IAS 39	Financial instruments: Recognition and measurement
IAS 40	Investment property
IAS 41	Agriculture
IFRIC 1	Changes in existing decommissioning, restoration and similar liabilities
IFRIC 2	Members, Shares in cooperative entities and similar instruments
IFRIC 4	Determining whether an arrangement contains a lease
IFRIC 5	Rights to interests arising from decommissioning, restoration and environmental rehabilitation funds
IFIRC 6	Liabilities arising from participating in a specific market - waste electrical and electronic equipment
IFIRC 7	Applying the Restatement Approach under IAS 29
IFIRC 10	Interim financial reporting and impairment
IFIRC 12	Service concession arrangements
IFIRC 14	AS 19-The limit on a defined benefit asset, minimum funding requirements and their interaction
IFRIC 15	Agreements for the construction of real estate (en vigor a partir del 1 de enero de 2009)

→

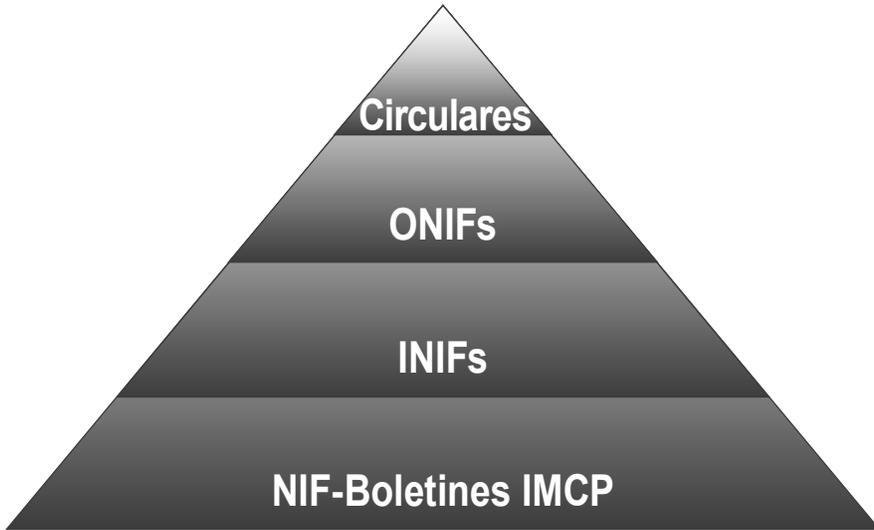
→ Continúa (Tabla 1...)

IFRIC 16	Hedges of a net investment in a foreign operation
IFRIC 17	Distributions of non-cash assets to owners
IFRIC 18	Transfers of assets from customers
IFRIC 19	Extinguishing financial liabilities with equity instruments
IFIRC 20	Stripping costs in the production phase of a surface mine
IFIRC 21	Levies
SIC 7	Introduction of the euro
SIC 10	Grovenment assistance-no specific relation to operating activities
SIC 12	Consolidation-special purpose entities
SIC 13	Jointly controlled entities-non-monetary contributions by venturers
SIC 15	Operating leases-incentives
SIC 21	lcome taxes-recovery of revalued non-depreciable assets
SIC 25	Income taxes-changes in the tax status of an enterprise or its shareholders
SIC 27	Evaluating the substance of transactions involving the legal form of a lease
SIC 29	Service concession arrangements: Disclosure
SIC 31	Revenue-barter transactions involving advertising services
SIC 32	Intangible assets-web site costs

Fuente: www.ifrs.org

En este orden de ideas, el Instituto Mexicano de Contadores (IMCP) transfirió desde 2004 al Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF), la potestad para emitir el marco regulatorio de la contabilidad de México. Así, los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGAMX), evolucionan y poco a poco se van transformando en las NIF de México, que junto a las Orientaciones (ONIF), Interpretaciones de las NIF (INIF), Circulares y algunos Boletines del IMCP que a la fecha no han sido modificados y por los cuales no se ha publicado una NIF que los sustituya, conforman el marco normativo de la información financiera mexicana que se resumen en la imagen y en la tabla dos (CINIF, 2016).

FIGURA 2. MARCO NORMATIVO MEXICANO PARA LA ELABORACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA



Fuente: www.cinif.org

TABLA 2. MARCO NORMATIVO DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA MEXICANA

Serie NIF A	Marco conceptual
NIF A-1	Estructura de las Normas de Información Financiera
NIF A-2	Postulados básicos
NIF A-3	Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros
NIF A-4	Características cualitativas de los estados financieros
NIF A-5	Elementos básicos de los estados financieros
NIF A-6	Reconocimiento y valuación
NIF A-7	Presentación y revelación
NIF A-8	Supletoriedad
Serie B	Estados financieros
NIF B-1	Cambios contables y correcciones de errores
NIF B-2	Estado de flujos de efectivo
NIF B-3	Estado de resultado integral
NIF B-4	Estado de cambios en el capital contable
NIF B-5	Información financiera por segmentos



→ Continúa (Tabla 2...)

Serie B	Estados financieros
NIF B-6	Estado de situación financiera
NIF B-7	Adquisiciones de negocios
NIF B-8	Estados financieros consolidados o combinados
NIF B-9	Información financiera a fechas intermedias
NIF B-10	Efectos de la inflación
NIF B-12	Compensación de activos financieros y pasivos financieros
NIF B-13	Hechos posteriores a la fecha de los estados financieros
B-14	Utilidad por acción
NIF B-15	Conversión de monedas extranjeras
NIF B-16	Estados financieros de entidades con propósitos no lucrativos
Serie C	Partidas específicas de los estados financieros
NIF C-1	Efectivo y equivalentes de efectivo
C-2	Instrumentos financieros
C-2	Documento de adecuaciones al Boletín C-2
C-3	Cuentas por cobrar
NIF C-3	Cuentas por cobrar
NIF C-4	Inventarios
NIF C-5	Pagos anticipados
NIF C-6	Propiedades, planta y equipo
NIF C-7	Inversiones en asociadas, negocios conjuntos y otras inversiones permanentes
NIF C-8	Activos intangibles
C-9	Pasivo, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos
C-10	Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura
NIF C-11	Capital contable
NIF C-12	Instrumentos financieros con características de pasivo y de capital
NIF C-13	Partes relacionadas
NIF C-14	Transferencia y baja de activos financieros
C-15	Deterioro en el valor de los activos de larga duración y su disposición
NIF C-18	Obligaciones asociadas con el retiro de propiedades, planta y equipo
NIF C-20	Instrumentos de financiamiento por cobrar
NIF C-21	Acuerdos con control conjunto

→

→ Continúa (Tabla 2...)

Serie D	Normas aplicables a problemas de determinación de resultados
NIF D-3	Beneficios a los empleados
NIF D-4	Impuestos a la utilidad
D-5	Arrendamientos
NIF D-6	Capitalización del resultado integral de financiamiento
D-7	Contratos de construcción y de fabricación de ciertos bienes de capital
NIF D-8	Pagos basados en acciones
Serie E	Normas aplicables a las actividades especializadas de distintos sectores
E-1	Agricultura (Actividades agropecuarias)
NIF E-2	Donativos recibidos u otorgados por entidades con propósitos no lucrativos
Circulares	
44	Tratamiento contable de las Unidades de Inversión (UDIS)
55	Aplicación supletoria de la NIC 40
57	Revelación suficiente derivada de la Ley de Concursos Mercantiles
Interpretaciones a las Normas de Información Financiera	
INIF 3	Aplicación inicial de las NIF
INIF 5	Reconocimiento de la contraprestación adicional pactada al inicio del instrumento financiero derivado para ajustarlo a su valor razonable
INIF 6	Oportunidad en la designación formal de la cobertura
INIF 7	Aplicación de la utilidad o pérdida integral generada por una cobertura de flujo de efectivo sobre una transacción pronosticada de compra de un activo no financiero
INIF 9	Presentación de estados financieros comparativos por la entrada en vigor de la NIF B-10
INIF 10	Designación de instrumentos financieros como cobertura de una posición neta
INIF 11	Reciclaje de la utilidad integral reconocida, cuando se suspende la contabilidad de cobertura de flujos de efectivo
INIF 12	Instrumentos financieros derivados contratados por distribuidores de gas en beneficio de sus clientes
INIF 13	Reconocimiento del ajuste de la posición primaria cubierta al suspender la contabilidad de cobertura de valor razonable

→

→ Continúa (Tabla 2...)

Interpretaciones a las Normas de Información Financiera	
INIF 14	Contratos de construcción, venta y prestación de servicios relacionados con bienes inmuebles
INIF 15	Estados financieros cuya moneda de informe es igual a la de registro, pero diferente a la funcional
INIF 16	Transferencia de categoría de instrumentos financieros primarios con fines de negociación
INIF 17	Contratos de concesión de servicios
INIF 19	Cambio derivado de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera
INIF 20	Efectos contables de la Reforma Fiscal 2014
Orientaciones a las Normas de Información Financiera (ONIF)	
ONIF 1	Presentación o revelación de la utilidad o pérdida de operación
ONIF 2	Recopilación de normas de presentación y de revelación sobre instrumentos financieros

Fuente: www.cinif.org

Por su parte, en el ámbito internacional, y ya enfocados en la función de auditoría de estados financieros y aseguramiento de información, la IFAC publicó en diciembre de 2009, 36 NIA y una norma para el control de la calidad (véase tabla 3), que junto al resto de las normas que desde ese entonces se han ido actualizando, al día de hoy se encuentran adoptadas en más de 180 países, constituyendo, por lo tanto, el marco aplicable para opinar sobre la razonabilidad de los estados financieros de acuerdo al marco contable aplicable: IFRS, USGAAP o NIF.

TABLA 3. NORMAS INTERNACIONALES DE AUDITORÍA REVISADAS Y REEDITADAS PUBLICADAS EN DICIEMBRE DE 2015

	ISA	Nombre
1	200	Overall Objectives of the Independent Auditor and the Conduct of an Audit in Accordance with International Standards on Auditing
2	210	Agreeing the Terms of Audit Engagements

→

→ Continúa (Tabla 3...)

	ISA	Nombre
3	220	Quality Control for an Audit of Financial Statements
4	230	Audit Documentation
5	240	The Auditor's Responsibilities Relating to Fraud in an Audit of Financial Statements
6	250	Consideration of Laws and Regulations in an Audit of Financial Statements
7	260	Communication with Those Charged with Governance
8	265	Communicating Deficiencies in Internal Control to Those Charged with Governance and Management
9	300	Planning an Audit of Financial Statements
10	315	Identifying and Assessing the Risks of Material Misstatement through Understanding the Entity and Its Environment
11	320	Materiality in Planning and Performing an Audit
12	330	The Auditor's Responses to Assessed Risks
13	402	Audit Considerations Relating to an Entity Using a Service Organization
14	450	Evaluation of Misstatements Identified during the Audit
15	500	Audit Evidence
16	501	Audit Evidence-Specific Considerations for Selected Items
17	505	External Confirmations
18	510	Initial Audit Engagements-Opening Balances
19	520	Analytical Procedures
20	530	Audit Sampling
21	540	Auditing Accounting Estimates Including Fair Value Accounting Estimates and Related Disclosures
22	550	Related Parties
23	560	Subsequent Events
	ISA	Nombre
24	570	Going Concern
25	580	Written Representations
26	600	Special Considerations-Audits of Group Financial Statements (Including the Work of Component Auditors)

→

→ Continúa (Tabla 3...)

	ISA	Nombre
27	610	Using the Work of Internal Auditors
28	620	Using the Work of an Auditor's Expert
29	700	Forming an Opinion and Reporting on Financial Statements
30	705	Modifications to the Opinion in the Independent Auditor's Report
31	706	Emphasis of Matter Paragraphs and Other Matter Paragraphs in the Independent Auditor's Report
32	710	Comparative Information-Corresponding Figures and Comparative Financial Statements
33	720	The Auditor's Responsibilities Relating to Other Information in Documents Containing Audited Financial Statements
34	800	Special Considerations-Audits of Financial Statements Prepared in Accordance with Special Purpose Frameworks
35	805	Special Considerations-Audits of Single Financial Statements and Specific Elements Accounts or Items of a Financial Statement
36	810	Engagements to Report on Summary Financial Statements
37	(ISQC) 1	International Standard on Quality Control: Quality Controls for Firms that Perform Audits and Reviews of Financial Statements and Other Assurance and Related Services Engagements

Fuente: www.iaasb.org

Objetivo y metodología

Ya que nuestra aportación busca alinear en qué medida la fiscalización mexicana, tras la reforma de 2014, utiliza de forma controvertida la normatividad internacional para confeccionar y auditar la información contable a efectos de establecer el cumplimiento de obligaciones fiscales, a continuación presentamos una serie de argumentos que aproximan la forma en que el gobierno de este país incorpora al ámbito legal las normas contables y de auditoría que surgen y se emiten por organismos privados (IMCP y CINIF).

Para esto, se utiliza una metodología cualitativa que constituye en una revisión bibliográfica del marco fiscal empresarial, por el que se regula la proyección de la contabilidad y auditoría sobre el cumplimiento de obligaciones fiscales; así como de las normas privadas mediante las cuales las organizaciones

valúan, registran e informan a la sociedad, a través de los estados financieros, los resultados de su gestión.

Planteamiento del problema y preguntas de investigación

El problema objeto de estudio y que surge en México a raíz de la reforma fiscal, es la estructura legal que regula la elaboración de estados financieros y su envío al SAT mediante el llamado “Proceso de envío de la contabilidad electrónica⁴”, a través del cual se nutre un complejo sistema de fiscalización que tiene como eje el Buzón Tributario.

Nuestro enfoque se centra en analizar en qué medida, las normas internacionales emitidas por la IFAC para auditar la fiabilidad, comparabilidad y transparencia de los estados financieros (confeccionados a la luz de cualquiera de los tres marcos normativos aceptados por el SAT de México para la valuación, información y revelación contable: IFRS, USGAAP o NIF), se utilizan en México para dictaminar el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Primera etapa:

Adopción de Normas Internacionales de Información Financiera

Como ya ha quedado de manifiesto en la introducción, el movimiento mundial que busca la adopción generalizada de las IFRS tuvo lugar en México en 2012, cuando la CNBV hizo obligatorio el uso de tales normas para las empresas que cotizan en la BMV, recomendando inclusive su adopción anticipada (BDO México y González, 2016; Vásquez Quevedo, 2013).

Segunda etapa:

Adopción de Normas Internacionales de Auditoría

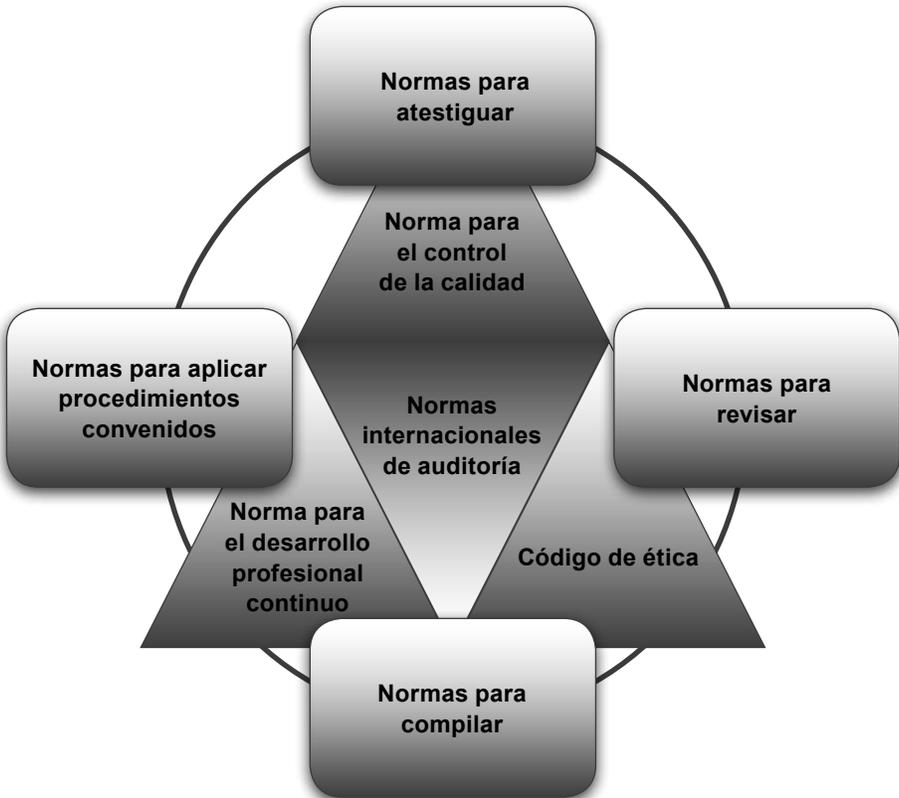
Tomamos como punto de partida el mismo año 2012 cuando, en consonancia con la IFAC, el IMCP estableció que en México, para las auditorías de estados financieros de los ejercicios 2012 y posteriores, se utilizarían las NIA y se derogarían las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas (NAGA).

Desde entonces, el marco normativo de la función de auditoría de estados financieros en México está constituida por las NIA, el Código de Ética del IMCP, la Norma Mexicana para el Desarrollo Profesional Continuo y la Norma para la Revisión del Control de la Calidad (véase figura 3).

⁴ Constituida por una nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR, 2014), un nuevo Reglamento de la LISR y múltiples reformas tanto al Código Fiscal de la Federación (CFF) como a su reglamento (RCFF).

Adicionalmente, también se deben considerar las Normas para Atestiguar, de Revisión Financiera y para Otros Servicios Relacionados como compilación y aplicación de procedimientos convenidos que emite el IMCP.

FIGURA 3. MARCO NORMATIVO MEXICANO PARA LA AUDITORÍA DE ESTADOS FINANCIEROS



Fuente: Elaboración propia a partir de www.imcp.org

El dictamen fiscal mexicano y su conexión con las Normas Internacionales de Información y Auditoría Financiera

En el mismo sentido de ideas, pero ahora con un enfoque sobre el cumplimiento de obligaciones fiscales, partimos de la definición que contiene la NIA 200 (IMCP, 2016) respecto a que la auditoría de estados financieros: “Tiene por objetivo verificar que éstos presenten de forma veraz, transparente y

comparable[...]”, es decir, de acuerdo con las características cualitativas que todos los marcos normativos de la contabilidad le requieren a la información financiera para representar la imagen fiel de la organización.

Al conectar el concepto anterior con el de dictamen fiscal a que se refiere el artículo 32-A del Código Fiscal de la Federación (CFF, 2013), que si bien no contiene una definición expresa del mismo, a partir de una interpretación armónica tanto del CFF como del Reglamento del Código Fiscal de la Federación (RCFF, 2016), se infiere que es un mecanismo de autorevisión en el que un contador público inscrito (CPI), emite una opinión y presenta un informe sobre la situación fiscal del contribuyente, el cual, entre otros aspectos, se proyecta sobre:

- El cumplimiento de obligaciones de enviar Declaraciones Informativas sobre las Operaciones realizadas con Terceros (DIOT, de proveedores y acreedores).
- El cumplimiento de obligaciones sobre el envío de Declaraciones Informativas Múltiples (DIM), para comunicar las retenciones del ISR retenido a quienes les haya efectuado pagos por concepto de sueldos y salarios, pago de honorarios, arrendamientos, intereses, dividendos o pagos por fletes y acarreos, entre otros.
- El cumplimiento en la presentación de las declaraciones y pagos de contribuciones mensuales, ISR e IVA, entre otros.
- El cumplimiento en la presentación y pago del ISR anual.
- La generación de avisos, libros, procesamiento de registros contables.

Así, los contribuyentes que deciden presentar el dictamen fiscal quedan revisados anticipadamente por un tercero autorizado por el SAT, lo cual, en primera instancia, evita que una autoridad ejerza sus facultades de comprobación y con ello puedan evitarse la imposición de multas gravosas.

De ahí que la presentación del dictamen fiscal se considere como una ventaja para quienes deciden ejecutarlo. Si bien, a través del artículo 32A del CFF vigente desde 2014, dicha facilidad ha quedado limitada sólo para las personas morales y físicas que:

- Realicen actividades empresariales de acuerdo a lo establecido en el artículo 16 del CFF.
- Durante el ejercicio inmediato anterior, regular o no, cumplan con alguno de las siguientes requisitos:
 - Hayan obtenido un mínimo de cien millones de pesos durante el ejercicio anterior al que auditan, es decir, aproximadamente 5’882,353 USD a un tipo de cambio de \$17.00 por dólar.

- Hayan mantenido inventarios de activos fijos superiores a 79 millones de pesos, es decir, aproximadamente 4'647,059 USD a un tipo de cambio de \$17.00 por dólar.
 - Que por lo menos 300 de sus trabajadores les hayan prestado servicios en cada uno de los meses del ejercicio inmediato anterior, podrán optar por dictaminar.
- Sea presentado por un CPI en el registro de la Administración General de Auditoría Fiscal Federal (AGAAF), que supervisa el SAT.
 - Este elaborado en la plataforma electrónica del Sistema de Presentación del Dictamen fiscal (Sipred).
 - Sea enviado electrónicamente en el plazo estipulado. Para los dictámenes del ejercicio 2015, la fecha límite de recepción fue el 1 de julio 2016.

La segunda fracción del artículo 52 del CFF establece:

Artículo 52.

...el dictamen debe formularse de acuerdo con las disposiciones del Reglamento del CFF y las normas de auditoría que regulan la capacidad, independencia e imparcialidad profesionales del contador público, el trabajo que desempeña y la información que rinda como resultado de los mismos.

Es decir, de acuerdo con las NIA que el IMCP estableció de aplicación oficial, según se mencionó en el apartado 3.2.

De esa forma, el gobierno mexicano enlaza las mejores prácticas mundiales para la confección y revisión de la información financiera-contable, con las obligaciones tanto de generar registros contables como de utilizar las NIA para el dictamen fiscal.

Importancia relativa o materialidad de las NIA y su aplicación en el dictamen fiscal mexicano

Debido a que el concepto de materialidad, además de ser una característica cualitativa en las IFRS, USGAAP y en las NIF, es una herramienta que las NIA establecen para que tanto en las etapas de planificación y ejecución, como en la de informe, el auditor establezca un criterio para decidir lo que debe considerar importante y lo que no lo es y, por tanto, decida qué correcciones debe documentar, informar y requerir a la administración o a los encargados del gobierno de la organización que se atiendan, es que se considera como un elemento crucial en el nuevo esquema de fiscalización del gobierno federal.

De acuerdo con el numeral seis de la NIA 320 (IFAC, 2014), al planificar la auditoría, el auditor realiza juicios sobre la magnitud de las incorrecciones que se considerarán materiales. Estos juicios sirven de base para:

- La determinación de la naturaleza, el momento de realización y la extensión de los procedimientos de valoración del riesgo.
- La identificación y valoración de los riesgos de incorrección material.
- La determinación de la naturaleza, el momento de realización y la extensión de los procedimientos posteriores de auditoría.

En cambio, durante la ejecución del trabajo, el concepto se refiere a la cifra o cifras determinadas por debajo del nivel de la importancia relativa establecida para los estados financieros en su conjunto, con el objetivo de reducir a un nivel adecuadamente bajo la probabilidad de que la suma de las incorrecciones no corregidas y no detectadas supere la importancia relativa determinada para los estados financieros en su conjunto.

En su caso, la importancia relativa para la ejecución del trabajo también se refiere a la cifra o cifras determinadas por el auditor por debajo del nivel o niveles de importancia relativa establecidos para determinados tipos de transacciones, saldos contables o información a revelar (IFAC, 2014, NIA 320, párrafo 9).

Finalmente, en la etapa de informe, la materialidad es utilizada para evaluar el efecto de las incorrecciones identificadas en la auditoría y, en su caso, de las incorrecciones no corregidas en los estados financieros (IFAC, 2014, NIA 450, párrafo 1).

Ahora bien, en un sentido más bien fiscal que financiero, el uso de los conceptos anteriormente aludidos se han incorporado a la normativa federal mexicana en dos formas distintas:

1. Ratificando los supuestos de ley establecidos en algunas leyes que, con el paso del tiempo, han sufrido reformas o derogaciones, pero que mediante nuevos desarrollos legales continúan vigentes.

Como ejemplo de lo anterior, mencionamos la segunda fracción del artículo 70-A del CFF, que al referirse a la reducción de multas y recargos para sujetos con buen historial tributario, establece: “Cuando con motivo del ejercicio de facultades de comprobación, las autoridades fiscales hubieren determinado la omisión total o parcial del pago de contribuciones, sin que éstas incluyan las retenidas, recaudadas o trasladadas, el infractor podrá solicitar los beneficios que este artículo otorga, siempre que declare bajo protesta de decir verdad que cumple, entre otros con el requisito de 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”.
2. Señalando expresamente en el artículo 60 del Reglamento del CFF que para los efectos del artículo 52, fracción II, del CFF: “El contador público inscrito deberá cumplir con las normas de auditoría vigentes a la fecha de presentación del dictamen y estará impedido para formular dictámenes sobre los estados financieros de los contribuyentes, dictámenes de operaciones de enajenación de acciones, o cualquier otro dictamen que tenga repercusión fiscal [...]”.

En este sentido, fue el IMCP que, mediante el oficio circular y un comunicado publicado en su sitio de internet (IMCP, 2012), informó que a partir de ese año en México se adoptaban las NIA, por lo que se consideró como un año de transición respecto de las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en México. El Instituto sugería usar los siguientes ejemplos de informes de auditoría de acuerdo con lo establecido en la NIA 710:

- Modelo de informe de auditoría de Estados financieros comparativos.
- Modelo de informe de auditoría con cifras correspondientes de periodos anteriores.

También consideraba que, en caso de utilizar la opción del informe del auditor de estados financieros comparativos, se debería tener presente que 2011 y 2012 habían sido auditados utilizando las NIA, por lo que tanto la carta convenio como la de representaciones de la entidad debería indicar que ambos años fueron auditados utilizando las NIA, además, también se debería considerar que en esos años los requerimientos de ética serían los establecidos por Código de la IFAC, entre otros asuntos.

Requerimientos profesionales internacionales a los CPI que ejecutan dictámenes fiscales en México

Como se ha descrito, la aplicación de la metodología mundialmente aceptada para la auditoría de estados financieros en México también ha sido adoptada por el gobierno federal para realizar la revisión del cumplimiento de las obligaciones fiscales a cargo de las empresas y los empresarios.

Mientras que un contador titulado puede llevar a cabo los trabajos de auditoría de estados financieros, el dictamen de obligaciones fiscales sólo se pueden ejecutar por aquellos contadores que, una vez titulados, adscritos a un colegio de contadores públicos, certificados por el IMCP cómo idóneos para el desempeño profesional, son autorizados por la Dirección de AGAFF del SAT y obtienen el registro como CPI.

Los requisitos que deben cumplir los dictaminadores fiscales para considerarse CPI, además de un dominio absoluto de las NIA y los marcos normativos de la contabilidad a la que estén sujetas las compañías auditadas, son los que establece el artículo 52 del RCFE:

- Estar inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), con cualquiera de las claves y regímenes de tributación que a continuación se señalan:
 - Asalariados obligados a presentar declaración anual conforme al Capítulo I del Título IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR).
 - Otros ingresos por salarios o ingresos asimilados a salarios conforme al Capítulo I del Título IV de la LISR.
 - Servicios profesionales para los efectos del Régimen de las Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales conforme al Capítulo II del Título IV de la LISR.
- Encontrarse en el RFC con el estatus de localizado en su domicilio fiscal y no haber presentado el aviso de suspensión de actividades previsto en el artículo 29, fracción V, de este Reglamento.
- Contar con certificado de Firma Electrónica Avanzada (Fiel) vigente, expedido por el SAT o por un prestador de servicios de certificación autorizado en los términos del Código.
- Contar con cédula profesional de contador público o equivalente emitida por la Secretaría de Educación Pública (SEP).
- Tener constancia expedida con no más de dos meses de anticipación, emitida por colegio profesional o asociación de contadores públicos que tengan reconocimiento ante la SEP o ante autoridad educativa estatal que lo acredite como miembro activo de los mismos, con una antigüedad mínima, con esa calidad, de tres años previos a la presentación de la solicitud de inscripción a que se refiere este artículo.
- Contar con la certificación vigente a que se refiere el artículo 52, fracción I, inciso *a*), segundo párrafo, del Código.
- Contar con experiencia mínima de tres años en la elaboración de dictámenes fiscales.
 - La experiencia a que se refiere esta fracción se acreditará de conformidad con los requisitos que establezca el SAT mediante reglas de carácter general.
- En caso de que la certificación a que se refiere la fracción VI de este artículo se haya expedido con más de un año al momento de solicitar la inscripción, deberá presentar una constancia que acredite el cumplimiento de

la Norma de Educación Continua o de Actualización Académica expedida por un colegio profesional o por una asociación de contadores públicos reconocidos por la SEP o autoridad educativa estatal, al que pertenezca.

- Manifestar, bajo protesta de decir verdad, que no ha participado en la comisión de un delito de carácter fiscal.

Adicionalmente, el artículo 53 del RCFE (2003) le requiere anualmente al CPI que obtenga las siguientes constancias:

- Aquélla a que se refiere el artículo 52, fracción V, de este reglamento que lo acredite como miembro activo de un colegio profesional o de una asociación de contadores públicos, que tengan reconocimiento por parte de la SEP o de la autoridad educativa estatal.
- La que se refiere en la fracción VIII del artículo 52 de este reglamento, que acredite que cumple con la Norma de Educación Continua o de Actualización Académica expedida por un colegio profesional o por una asociación de contadores públicos reconocidos por la SEP o la autoridad educativa estatal al que pertenezca.
- *Refrendo o recertificación.* Una vez concluida la vigencia de la certificación a que se refiere el artículo 52, fracción I, inciso a), segundo párrafo, del código, el CPI deberá contar con el refrendo o recertificación de la misma.
- *Plazo para presentar información.* La información referida en este artículo deberá ser proporcionada dentro de los primeros tres meses de cada año al SAT, por las federaciones de colegios de contadores públicos o, en su caso, por los colegios profesionales o asociaciones de contadores públicos no federados, a los cuales estén adscritos los contadores públicos inscritos.
- *CPI que decida dejar de formular dictámenes.* En caso de que el contador público inscrito decida dejar de formular dictámenes sobre los estados financieros de los contribuyentes, dictámenes de operaciones de enajenación de acciones o cualquier otro dictamen que tenga repercusión fiscal, deberá presentar un escrito ante la autoridad fiscal manifestando dicha situación y la fecha en que dejará de formular los referidos dictámenes. En este supuesto, la autoridad fiscal dejará sin efectos la inscripción del contador público en el registro a que se refiere el artículo 52, fracción I, del código y realizará la notificación conducente.
- *Aviso para volver a formular dictámenes.* Cuando el contador público a quien por su solicitud, se haya dejado sin efectos la inscripción a que se refiere el artículo 52, fracción I, del código decida volver a formular los dictámenes citados en el párrafo anterior, deberá presentar un aviso ante la autoridad fiscal manifestando dicha situación. En este caso, el contador público deberá cumplir con lo dispuesto en el artículo 52, fracciones I, II, III, V, VI, VII, VIII y IX, de este reglamento.

- *Reactivación de la inscripción.* En el supuesto de que se cumplan los requisitos del párrafo anterior, la autoridad fiscal reactivará la inscripción del contador público interesado a que se refiere el artículo 52, fracción I, del código.

Conclusiones

Por lo antes expuesto, podemos concluir que en México, para efectos fiscales, las NIIF, los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Estados Unidos de Norteamérica y las NIF mexicana, constituyen los marcos regulatorios para la elaboración, valuación, revelación y presentación de los siguientes estados financieros: de situación financiera, de resultados integral, de cambios en el capital contable, de flujo de efectivo y de notas a los estados financieros.

Todos estos desarrollos normativos son complementados con las normas específicas que sobre contabilidad emiten los organismos que regulan ciertos sectores estratégicos, como la CNBV o la CNSF, por ejemplo.

Que independientemente del marco normativo que regule la contabilidad de las organizaciones, la auditoría y los servicios de aseguramiento de información financiera se llevan a cabo atendiendo las Normas Internacionales de Auditoría, complementados con el Código de Ética, la Norma para el Desarrollo Profesional Continuo, la Norma para la Revisión del Control de Calidad y las normas para atestiguamiento y otros servicios relacionados convenidos que regula y sanciona el IMCP.

No obstante lo anterior, la SHCP, a través del SAT, ha comunicado que en cumplimiento de lo señalado por el artículo 28 del CFF, todos los sujetos contribuyentes y las sociedades mexicanas o extranjeras con fuente de riqueza obtenida en territorio mexicano, deberán considerar que para efectos fiscales la contabilidad se integra por los libros, sistemas y registros contables, papeles de trabajo, estados de cuenta, cuentas especiales, libros y registros sociales, control de inventarios y método de valuación, discos y cintas o cualquier otro medio procesable de almacenamiento de datos, los equipos o sistemas electrónicos de registro fiscal y sus respectivos registros, además de la documentación comprobatoria de los asientos respectivos, así como toda la documentación e información relacionada con el cumplimiento de las disposiciones fiscales, la que acredite sus ingresos y deducciones, y la que obliguen otras leyes.

Por su parte, a través del RCFF y mediante disposiciones de carácter general emitidas por el SAT, se establece la documentación e información con la que se deberá dar cumplimiento a tal fracción, los elementos adicionales que integran la contabilidad, así como los requisitos de los registros o asientos contables anteriormente aludidos.

Toda la información contable así confeccionada, está sujeta a la auditoría de cumplimiento, que a partir de 2014 sólo es optativa para quienes cumplan ciertos requisitos de ingresos, activos no circulantes o trabajadores contratados. De acuerdo con el artículo 32 del CFF, dicha auditoría se denomina *dictamen fiscal* y se realiza aplicando las Normas Internacionales de Auditoría por ser las que se encuentran en vigencia para efectos de revisión de información financiera en México.

Todas estas circunstancias ponen de relieve que la fiscalización en el contexto mexicano se realiza con las mejores prácticas y los más elevados estándares de contabilidad y auditoría, normas emitidas por organismos internacionales, cuya aceptación mundial es evidente.

Bibliografía

- Ball, R. (2006), "International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors", *Accounting and business research*, 36(supl), 5-27.
- BDO México y González Carlin, J. (2016), "Implementación inminente de las IFRS en México", obtenido el 4 de abril 2016 en: http://www.bdomexico.com/espanol/publicaciones/detalles/pdf/Implementacion%20Inminente%20IFRS%20en%20Mexico_JGC.pdf
- Código Fiscal de la Federación (2014), nuevo código publicado en el DOF el 31 de diciembre de 1981. Texto vigente. Última reforma publicada en el DOF el 14 de marzo de 2014. Cantidades actualizadas por Resolución Miscelánea Fiscal en el DOF (7-01-2015), disponible el 20 de agosto de 2015 en: www.diputados.gob.mx
- Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF, 2016), Normas de Información Financiera (NIF), México, ISBN 139786078463046.
- Daske, H.; Hail, L.; Leuz, C. y VERDI, R. (2008), "Mandatory IFRS reporting around the world: Early evidence on the economic consequences", *Journal of accounting research*, 46(5), 1085-1142.
- Erchinger, H. y Melcher, W. (2007), "Convergence between US GAAP and IFRS: Acceptance of IFRS by the US Securities and Exchange Commission (SEC)", *Accounting in Europe*, 4(2), 123-139.
- Federación Internacional de Contadores (2014), "Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements", disponible al 20 de agosto de 2015 en: www.ifac.org
- Financial Accounting Standards Board (2015), "Comité de Normas de Información Financiera de Estados Unidos de Norteamérica", disponible el 24 de agosto de 2015 en: www.fasb.org
- Gee, M.; Haller, A. y Nobes, C. (2010), "The influence of tax on IFRS consolidated statements: The convergence of Germany and the UK", *Accounting in Europe*, 7(1), 97-122.

- Henry, E.; Lin, S. y Yang, Y. W. (2009), "The European-US 'GAAP Gap': IFRS to US GAAP Form 20-F Reconciliations", *Accounting Horizons*, 23(2), 121-150.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2012), "Adopción de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA)", comunicado de prensa disponible al 1 de agosto de 2015 en: <http://imcp.org.mx/areas-de-conocimiento/auditoria/adopcion-de-las-normas-internacionales-de-auditoria-nia#Ve8znFvIc5g>
- International Accountig Standards Board (2015), "Comité internacional de normas de información financiera", recuperado el 23 de agosto de 2015 en: www.irfs.org
- Ley del Impuesto sobre la Renta (2014), "Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley del Impuesto al Valor Agregado; de la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios; de la Ley Federal de Derechos, se expide la Ley del Impuesto sobre la Renta, y se abrogan la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única, y la Ley del Impuesto a los Depósitos en Efectivo".
- Luzi Hail, Christian Leuz y Peter Wysocki (2010), "Contabilidad Convergencia Global y la posible adopción de las NIIF por los EE.UU. (Parte I): Los fundamentos conceptuales y Análisis Económico", *Accounting Horizons*, septiembre de 2010, vol. 24, No. 3, pp. 355-394: <http://dx.doi.org/10.2308/acch.2010.24.3.355>
- Peng, S. y Van Der Laan Smith, J. (2010), "Chinese GAAP and IFRS: An analysis of the convergence process", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 19(1), 16-34.
- Pérez, F. Z.; Sandoval, L. E. P. y Castro, J. D. (2009), "Convergencia contable: cambios profundos en la contabilidad chilena. Activo fijo, un caso a considerar", *Capic Review*, (7), 75-82.
- Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta (2003), publicado en el DOF el 17 de octubre de 2003, disponible el 20 de agosto de 2015 en: www.diputados.gob.mx
- Reglamento del Código Fiscal de la Federación (2014), Texto vigente del nuevo reglamento publicado en el DOF el 2 de abril de 2014, disponible el 21 de agosto de 2015 en: www.diputados.gob.mx
- Vásquez Quevedo, Noemí (2013), "Impacto de las Normas de Información Financiera en la relevancia de la información financiera en México", *Contaduría y Administración*, Vol. 58, Issue 2, april-june, pp. 61-89, ISSN 0186-1042, [http://dx.doi.org/10.1016/S0186-1042\(13\)71210-5](http://dx.doi.org/10.1016/S0186-1042(13)71210-5) (<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0186104213712105>).